



Jean-Jacques Sié

A large, dark, spherical bomb is the central visual element. A metal chain is attached to its handle, extending downwards and to the left, where it loops and tangles. The bomb and chain are set against a background of horizontal bands in shades of purple and magenta.

LA FIN DE L'ESCLAVAGE FINANCIER

*Un guide d'éducation financière pour redonner,
aux familles africaines et à celles du monde entier,
l'espoir de rêver*

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

**LA FIN DE
L'ESCLAVAGE
FINANCIER**

Tous droits réservés. Toute reproduction, même partielle, du contenu, de la couverture ou des icônes, par quelque procédé que ce soit (électronique, photocopie, bande magnétique ou autre) est interdite sans autorisation écrite de Lordson Éditions sauf pour l'utilisation de quelques citations pour des besoins d'analyses dans des revues, magazines, livres, etc.

Le Code de la propriété intellectuelle interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective. Toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'Auteur ou de ses ayants cause est illicite et constitue une contrefaçon sanctionnée par le code de la propriété intellectuelle.

© 2016, Jean-Jacques Sié

©2016, Lordson Éditions
lordsoneditions@gmail.com

ISBN-13: 978-1523785636

ISBN-10: 1523785632

JEAN-JACQUES SIÉ

LA FIN DE L'ESCLAVAGE FINANCIER

*Un guide d'éducation financière pour redonner,
aux familles africaines et à celles du monde entier,
l'espoir de rêver*

Collection Quotient Financier

LORDSON ÉDITIONS

À DIEU, le Père-Tout-Puissant, ce travail est le fruit de ta
fidélité.

À mes parents, Aman et Kouakou Sié,
Trouvez par cette dédicace une récompense à tant d'années
de sacrifices de votre part.

À mon adorable épouse Liliane et à mes merveilleux enfants
Jean-Christ, Alissa et Yann-David,
Puisse ce livre vous aider à réaliser et à vivre vos rêves.

REMERCIEMENTS

Je suis énormément reconnaissant envers toutes les personnes qui ont contribué à l'élaboration et à la publication de ce livre.

Merci:

-à mon coach spirituel, Charles Eno pour la révision du manuscrit;

-à Fatima Kourouma, Pacôme Ehui et Stéphanie Sié pour la correction et l'analyse du manuscrit;

-à Khader Ouattara et Ézéchiél Gnépa pour la promotion du livre;

-à Raymond Paul Bosson pour l'infographie.

Qu'il me soit aussi permis de démontrer toute ma gratitude à ceux et celles qui, de près comme de loin, m'ont coaché, motivé, aidé, encouragé ou fait confiance. Je pourrais écrire un livre entier en citant tous ces noms. Aussi, permettez-moi de dire un grand **MERCI** aux parents, aux sœurs, aux frères, aux familles, aux amis(es), aux communautés religieuses, aux entreprises, aux groupes ou associations, aux clients, aux associés et plus important encore aux lecteurs et aux lectrices du monde entier.

SOMMAIRE

PRÉFACE.....	
INTRODUCTION	
CLASSE 1: Êtes-vous heureux?	
CLASSE 2: Loi universelle pour réaliser et vivre vos rêves.....	
CLASSE 3: Pourquoi devez-vous développer votre intelligence financière?.....	
CLASSE 4: Le b.a.-ba de l'intelligence financière.....	
CLASSE 5: Les principes de la création financière	
CLASSE 6: Les principes de la liberté financière.....	
CLASSE 7: 7e Principe - Prenez les commandes de votre argent	
CLASSE 8: 8e Principe - Lancez votre entreprise.....	
CLASSE 9: 9e Principe - Devenez propriétaire d'entreprise	
CLASSE 10: 10e Principe - Réinvestissez pour le long terme.....	
CONCLUSION: Nés pour réaliser et vivre vos rêves!	

PRÉFACE

Dans ce monde merveilleux, donné en partage par le Créateur à l'humanité, il existe, depuis la nuit des temps, un déséquilibre économique et social très accentué malgré les progrès accomplis dans tous les domaines. Dans ce monde riche et pauvre, dans cet univers à la fois sous-développé et super-développé, certaines personnes, qui constituent aujourd'hui la classe dominante, ont su très tôt donner un sens à leur vie. Grâce à leurs efforts continus et à leur foi inébranlable, elles ont pu atteindre leur but et devenir des modèles pour leur entourage et pour l'humanité. Pendant ce temps, les autres, qui sont les plus nombreux, choisissent de vivre comme le commun des mortels, c'est-à-dire de naître, de vivre puis de mourir sans jamais exploiter le potentiel et le génie enfouis en eux.

Les nantis et la classe dirigeante d'aujourd'hui ont développé très tôt, à travers des choix judicieux, leurs aptitudes et sont parvenus à une position dominante dans leur milieu. Les dominés, c'est-à-dire la masse de la population, dans son rêve utopique, espèrent toujours un lendemain meilleur offert par les dominants, les nantis de nos

pays ou les superpuissants de ce monde. Qui rétablira ce déséquilibre économique et social, en ce 21^{ème} siècle?

Dans ce monde bipolaire entre nantis et dominés, la solution ne viendra sûrement pas de la classe dominante. Le remède ou la solution ne viendra que du dominé, s'il aspire un jour à manger à la même table ou dans le même salon que les nantis, ou du moins, dans le restaurant d'à côté.

La vie d'un être humain se construit selon le but qu'il se fixe et les efforts consentis pour la mise en valeur de toutes ses potentialités intellectuelles et émotionnelles, afin de parvenir au succès et ce faisant, de procurer du bonheur à la vie des autres. Chaque être vivant devrait avoir l'obligation de se poser les questions suivantes: « Quel est mon rêve? »; « Pourquoi suis-je dans ce monde et que faire pour améliorer mon existence et contribuer au bonheur des autres? »

Chers(es) lecteurs et lectrices qui tenez ce livre entre vos mains, lisez-le et relisez-le car il vous donnera un espoir et un second souffle pour aller à la conquête de votre épanouissement personnel. Sachez qu'un être humain qui ne donne pas un sens à sa vie et un but à atteindre est semblable à un *navire sans gouvernail*. Certes, ce livre n'est ni la Bible ni le Coran ou tout autre livre religieux, mais un guide et le résultat d'une grande réflexion au bénéfice des autres.

À travers ce livre merveilleusement bien écrit et facile à lire, vous trouverez les clés qui ouvriront **progressivement**

les portes conduisant à votre épanouissement social et financier.

M. Kouakou Sié,
Ancien instituteur et
professeur au Cafop d'Aboisso à la retraite,
Ex-Président du Conseil d'Administration
d'une Microfinance pendant plus de quinze ans,
Aujourd'hui opérateur économique,
propriétaire de l'hôtel «Les Béatitudes»
et investisseur immobilier.

INTRODUCTION

Nous sommes en août 2000; je suis en congé à Aboisso, une ville située au sud de la Côte d'Ivoire en Afrique de l'Ouest. Quelques mois plus tôt, c'était la proclamation des résultats du baccalauréat (Diplôme sanctionnant la fin des études secondaires et permettant d'accéder aux études supérieures). J'avais obtenu mon BAC C (Série Mathématiques-physiques). J'attendais le début des préinscriptions universitaires afin de me rendre à Abidjan, la capitale économique de la Côte d'Ivoire. Pendant cette période, mes amis et moi profitons de nos pseudos-vacances après une année d'études acharnées. Pour moi, c'était une fierté d'avoir obtenu le BAC C.

Par ailleurs, quelque chose me tracassait. Une question ne cessait de me revenir à l'esprit: « Étais-je né pour aller à l'école, obtenir des diplômes, décrocher un emploi et mourir? » Tellement préoccupé par cette question et ne trouvant pas de réponse en mon for intérieur, je me suis mis à la poser à mes amis qui trouvaient que c'était un sujet d'ordre philosophique. N'étant toujours pas satisfait, je me suis tourné vers des adultes, pensant ainsi obtenir une meilleure explication. Mais la plupart de ceux-ci m'ont

répliqué que la vie est ainsi faite: « on naît, on va à l'école, on travaille pour s'occuper de sa famille et...on meurt! ».

Cette réponse m'intriguait: plus j'y pensais, plus mon esprit la refusait. Étais-je seulement né pour aller à l'école, travailler pour prendre soin de ma famille et ensuite mourir? Chaque fois que cette idée me revenait à l'esprit, la peur s'emparait de moi. Je n'arrivais pas à trouver de réponses concrètes sur les raisons de ma naissance et de ma présence sur cette terre.

Tout comme moi, nombreux sont ceux et celles qui se sont déjà posés ce genre de questions ou qui se les posent actuellement: « Ma vie a-t-elle un sens? Si oui, lequel? »; « Pourquoi suis-je né? ». En général, ces questions suscitent en nous bien d'émotions et nous conduisent à d'intenses réflexions portant sur nos aspirations profondes et nos rêves.

-Quelles sont nos plus profondes aspirations?

-Quels sont nos rêves?

-Comment les réaliser?

-Comment les vivre?

C'est pour répondre à ces questions que j'ai décidé d'écrire ce guide basé sur mes analyses tirées du célèbre livre de Robert Kiyosaki, *Père Riche, Père Pauvre*, sur mes expériences personnelles et celles de mes parents.

Ce livre n'a pas seulement été écrit pour l'Afrique et les pays du tiers monde malgré le fait que je parle beaucoup plus des réalités africaines qu'occidentales. En fait, j'ai voulu partir de ce que j'avais déjà expérimenté en Afrique afin de l'étendre aux autres continents. Cependant, il a aussi été écrit

pour la diaspora africaine (souvent financièrement emprisonnée en Occident) ainsi que pour tous les étudiants, les chômeurs, les travailleurs salariés et les entrepreneurs des pays occidentaux.

Bien plus qu'un guide de finances personnelles, ce livre est une opportunité qui vous permettra de ***“transformer votre vie par le renouvellement de votre intelligence.”*** En effet, Winston Churchill disait, je cite: *“Il arrive un moment spécial dans la vie de tout être humain, un moment pour lequel il est né. Cette opportunité spéciale, quand il la saisit, accomplira sa mission - une mission pour laquelle lui seul est particulièrement qualifié. En ce moment, il trouve la grandeur. C'est son heure de gloire.”*

Je suis convaincu que chaque personne sur cette terre a une mission bien précise à accomplir. Cependant, le problème majeur qui oblige la majorité des hommes et des femmes à vivre des vies médiocres et misérables, c'est **Pignorance**. C'est la raison pour laquelle vous devez non seulement lire ce livre, mais vous devez le faire avec un esprit ouvert.

Je vous souhaite une très bonne lecture et une excellente étude!

CLASSE 1

Êtes-vous heureux?

Avant de débiter cette première classe, je voudrais vous inviter à arrêter ce que vous faites en ce moment. Arrêtez tout ce que vous êtes en train de faire ou ce que vous vous apprêtez à faire. Cherchez un endroit calme où vous retirer quelques minutes car les instants qui vont suivre peuvent vraiment changer le cours de votre vie et celle de votre famille.

Maintenant que vous avez trouvé un lieu tranquille, à l'abri de toute distraction, je voudrais vous inviter à fermer les yeux pendant cinq secondes et à respirer profondément pour vider vos pensées. Je vous invite à faire cet exercice avant de continuer les lignes qui vont suivre. Oui, cet exercice est vraiment important. Vous pouvez ensuite ouvrir les yeux.

Je voudrais, enfin, que vous vous posiez la question suivante en commençant par votre prénom:

ÊTES-VOUS HEUREUX?

....., êtes-tu heureux(se)?

(Exemple: si votre prénom est Espoir, posez-vous la question suivante: Espoir, es-tu heureux (se)?)

Voici une série de questions qui pourra vous aider à répondre à cette question en toute franchise:

....., êtes-tu heureux (se) dans ta vie spirituelle?

....., êtes-tu heureux (se) dans ta vie de couple?

....., êtes-tu heureux (se) dans ta vie de famille?

....., êtes-tu heureux (se) dans ta vie professionnelle?

....., êtes-tu heureux (se) dans ta communauté?

....., êtes-tu financièrement heureux (se)?

Pour agrandir votre champ de vision, vous pouvez continuer avec les questions suivantes:

....., ton époux ou ton épouse est-il (elle) heureux (se) avec toi?

....., tes enfants sont-ils heureux avec toi?

....., les personnes qui te sont chères sont-elles heureuses de par ton fait?

Pour chacune de ces questions, il faudrait au moins une à cinq minutes pour trouver les réponses qui reflètent **la vérité**, non **la réalité**; au total, vous aurez besoin au moins d'une demi-heure pour faire le tour de ces questions. C'est la raison pour laquelle vous devez vous retirer dans un lieu paisible pour *compléter cet exercice qui est vital pour la suite de cette classe.*

Les changements importants qui ont eu lieu depuis la période agricole en passant par la période industrielle ont poussé l'homme à ne plus vivre dans la vérité mais plutôt dans la réalité.

Pendant l'ère agricole, les populations ont été dépossédées de leurs terres, par les rois et dignitaires, et ont été obligées de travailler pour ceux-ci afin de pouvoir se nourrir pour survivre. Par la suite, ces rois et dignitaires ont fait place aux industriels, appelés « capitalistes ». De ce fait, les populations qui travaillaient dans les champs et plantations des rois sont devenues des ouvriers travaillant dans les usines. Au fur et à mesure que ces usines prospéraient, il fallait plus de mains-d'œuvre et d'agents de bureau pour leur gestion.

Durant ces deux périodes, c'est-à-dire agricole et industrielle, les populations qui travaillaient sur les terres ou dans les usines ont été surtout dépossédées de leur faculté d'être pensant et libre. Il fallait produire, produire et encore produire. Alors, les ouvriers ou employés étaient contrôlés afin d'effectuer des tâches fixes et répétitives durant toute leur journée de travail. De façon subtile, cette méthode de travail endormait leur intelligence.

Ajouté à cela, la peur de manquer d'argent afin de se nourrir et de se loger a définitivement poussé l'homme à accepter de se priver de son droit de penser et de liberté. Les hommes ont donc consenti, délibérément, à renoncer à leur

ÊTES-VOUS HEUREUX?

liberté afin d'en recevoir davantage aussi longtemps que possible. L'homme a donc cessé **d'être** afin **de paraître**, se laissant ainsi mourir au sens de Norman Cousins qui disait: *“La tragédie de la vie n'est pas la mort mais ce que nous laissons mourir à l'intérieur de nous pendant que nous sommes vivants.”*

Aujourd'hui, plus que jamais, la dépendance à l'argent est tellement forte que notre homme intérieur est mort; réduisant ainsi notre être extérieur à l'esclavage.

Ainsi, on tente de vivre en fonction de ce facteur commun qui est l'argent. Notre relation avec nous-même et nos relations avec les autres dépendent de cette drogue qui est l'argent.

La plupart des réponses aux questions précédentes relèvent d'aspirations profondes. Ce sont des questions qui nous efforcent de redéfinir le sens primordial de notre vie qui est la liberté: la liberté de choisir, la liberté de revenir à notre état initial d'homme libre, la liberté d'aimer, etc.

La liberté rend l'homme heureux. Et toute l'histoire de l'humanité, quel que soit l'angle sous lequel elle a été écrite ou appréhendée, quelle que soit la source, fut-elle sociale ou religieuse, tourne autour de la liberté. De façon intrinsèque, l'homme heureux c'est l'homme libre: libre spirituellement, intellectuellement, émotionnellement et physiquement. Or, cette paix intérieure que donnent ces quatre formes de liberté

n'est apportée que par la satisfaction de l'atteinte de nos aspirations innées, c'est-à-dire de nos rêves.

Avez-vous des rêves?

Poser cette question revient à poser la question fondamentale du succès et de l'épanouissement. Sans rêve, il ne peut y avoir passion et sans passion il ne peut y avoir succès. Le rêve vous entraîne dans un univers irréaliste pour votre quotidien.

La plupart des africains et africaines ont arrêté de rêver. Quand nous étions enfants, nous rêvions de changer le monde, nous voulions être des astronautes, des pilotes, etc... Mais devenus adultes, à cause des réalités de la vie, nous avons abandonné nos rêves dans le but de payer des factures et des dettes. D'où le fait que des milliers et des millions d'africains passent toute leur vie comme des employés au lieu de se déployer. Vous devez recommencer à rêver.

L'une des difficultés pour les adultes est souvent de déterminer leurs rêves. Pour cela, voici deux questions essentielles à se poser: « qu'est-ce qui manque à ma vie? » et « quel est le sens de ma vie? »

En réalité, pour découvrir vos rêves, il faut impérativement déterminer votre mission de vie. Une mission de vie ne peut être axée sur le paiement de factures, de loyer, d'hypothèque ou de nourriture. Elle ne doit pas non

ÊTES-VOUS HEUREUX?

plus reposer sur le court terme ou sur votre propre personne. Votre mission de vie est d'apporter votre pierre à l'édifice de l'humanité. Car, je ne crois pas et je ne croirai jamais que notre Créateur nous ait mis sur cette terre uniquement pour naître, aller à l'école, avoir un diplôme, travailler pour un employeur toute notre vie et mourir ensuite. J'ai la ferme conviction que tous les hommes et toutes les femmes sont nés pour un but précis que j'appelle mission de vie.

En prenant un crayon, écrivez cinq activités que vous serez passionnés de réaliser si vous n'aviez plus besoin d'aller travailler pour vous nourrir et faire face à vos dépenses mensuelles:

-
-
-
-
-

Ensuite, essayez de résumer ces activités selon les cinq approches suivantes:

- religieuse
- familiale
- professionnelle
- communautaire
- sportive ou culturelle

Enfin, écrivez ci-dessous votre mission de vie selon le modèle suivant:

- Mission de vie sur le plan religieux:

.....

LA FIN DE L'ESCLAVAGE FINANCIER

-Mission de vie sur le plan familial:

.....

-Mission de vie sur le plan professionnel:

.....

-Mission de vie sur le plan communautaire:

.....

-Mission de vie sur le plan sportif ou culturel:

.....

La découverte de votre mission sur cette terre vous permet inéluctablement de découvrir votre rêve.

Quel est votre rêve?

Le plus beau cadeau que la vie nous ait donné est la liberté de choisir. Ainsi, tout homme ou toute femme choisit entre le bien et le mal, entre le chemin de la médiocrité et celui de l'excellence, entre le manque et l'abondance, entre de petits rêves et de grands rêves.

Malheureusement, la plupart choisissent de vivre petit: petits rêves, petit emploi, petits objectifs, petits salaires, peu de dons aux nécessiteux et finalement ... de petites funérailles où l'on écrit sur leur tombe: « Ainsi soit-il! »

Un petit groupe, par contre, choisit de vivre grand: grands rêves, grandes entreprises, grands objectifs, des milliards de francs de revenus, des millions de francs de dons aux nécessiteux et finalement...de grandes funérailles où il est

ÊTES-VOUS HEUREUX?

écrit sur leur sépulcre: « Cet homme (ou femme) vécu (e) en grand! »

Alors, quel est votre rêve?

Votre rêve est-il d'être promu à la place de votre superviseur ou de devenir propriétaire de l'entreprise pour laquelle vous travaillez? Votre rêve est-il de travailler toute votre vie pour aller à la retraite à soixante (60) ans avec une pension ou votre rêve est-il de prendre votre retraite à quarante-cinq (45) ans et de voyager à travers le monde?

Quel est donc votre rêve?

Votre rêve est-il de construire des orphelinats, des écoles, de soutenir les missions sociales et religieuses de votre communauté ou de penser uniquement à vous? Votre rêve est-il de faire des dons à travers le monde pour aider à soigner les populations africaines défavorisées, financer l'alphabétisation ou votre rêve est-il de faire des offrandes hebdomadaires avec difficulté?

À ce stade, je voudrais vous donner un secret. Êtes-vous prêt? Le voici: **Rêver est gratuit!!!** Cette gratuité du rêve entraîne les adultes à ne pas le considérer car depuis qu'ils ont atteint l'âge adulte, ils sont habitués à tout payer.

Or, le rêve entraîne la passion et la passion entraîne la création. Martin L. King a rêvé; il a dit: "*I have a dream...*" qui

se traduit par : “*J’ai un rêve...*” Des années plus tard, Barack Obama devint le premier président noir des États-Unis. John Kennedy a rêvé et les USA furent la première nation à envoyer l’homme sur la lune. En Afrique, Nelson Mandela eut un rêve de liberté pour les noirs sud-africains et aujourd’hui, l’apartheid a été aboli.

Dieu, dans sa volonté de donner la même chance de réussite à tous les hommes et à toutes les femmes, a rendu le rêve gratuit. Maintenant la question est de savoir si vous allez l’utiliser. Mieux, comment allez-vous l’utiliser? Car, que vous rêviez petit ou que vous rêviez grand, le coût est le même: c’est gratuit. Alors pourquoi ne pas rêver grand?

Il y a quelques années, après avoir déterminé ma mission de vie, j’ai découvert au plus profond de moi que mon rêve, c’est la liberté: la liberté d’offrir le meilleur à ma famille, la liberté d’être une source de motivation pour l’Afrique, la liberté de voyager à travers le monde. À ce stade de ma vie, je savais ce que je voulais et ce que je ne voulais plus. Alors, il me fallait maintenant trouver comment réaliser ce que je voulais.

Si vous connaissez vos rêves, pourquoi ne les avez-vous pas encore réalisés?

Je voudrais vous féliciter si vous avez découvert votre mission de vie et votre rêve à partir des exercices ci-dessus.

ÊTES-VOUS HEUREUX?

Car la chose la plus importante qui puisse arriver à un homme ou à une femme, c'est de découvrir son rêve.

Pour ceux (ou celles) qui connaissent déjà leur rêve, cette question vous est destinée: si vous connaissiez votre rêve, pourquoi ne l'aviez-vous pas encore réalisé?

En réalité, le monde est rempli de personnes qui ne réaliseront jamais leurs rêves. C'est la raison pour laquelle Myles Munroe a dit que *les cimetières sont les endroits les plus riches au monde car ils sont remplis de livres qui n'ont jamais été écrits, d'orphelinats qui n'ont jamais été construits, de voyages qui n'ont jamais été réalisés, d'entreprises qui n'ont jamais été créées.*

Avoir des rêves est le premier pas vers la réalisation de nos missions sur cette terre.

La deuxième étape est la recherche d'informations. C'est le lieu d'attirer l'attention sur un fait qui s'est vite propagé en Afrique. Lorsque je demande à quelqu'un ce dont il a le plus besoin pour réaliser ses rêves, il me répond: « l'argent ». Les africains s'imaginent que l'argent les rendra riches ou leur permettra de réaliser leurs rêves. Ce qui est une totale méprise! Si l'argent rend riche, comment expliquer alors que l'Afrique, qui est le continent le plus riche en ressources naturelles, abrite les habitants les plus pauvres du monde? Ayant une idée erronée de la richesse, et n'arrivant pas à réaliser leurs rêves, la plupart accusent les gouvernements en

place, certains l'Occident, d'autres leurs parents, d'autres encore leurs époux ou leurs épouses, etc.

De nos jours, c'est l'information qui domine le monde. Et seule l'information vous permettra de réaliser vos rêves. Mais de quel type d'information s'agit-il? Tout d'abord, je voudrais rappeler que réaliser vos rêves est un processus vraiment sérieux. Il ne s'agit pas d'acquérir des leçons théoriques afin d'obtenir des diplômes scolaires. Il s'agit plutôt d'acquérir des connaissances pratiques et applicables à la vie réelle. Or, la seule façon d'acquérir de l'information pratique, c'est avec un coach. Pourquoi un coach? Il y a deux manières de réaliser ses rêves:

- soit essayer de les réaliser tout seul, lentement et apprendre de ses nombreuses erreurs;
- soit se faire aider par un coach afin d'y arriver plus rapidement avec le plus de résultats possibles.

Lorsque je suis arrivé au Canada, prêt à réaliser mes rêves, je savais que je n'avais pas de temps à perdre: il me fallait trouver un coach. C'est alors que j'ai réalisé qu'aussi longtemps que je me souviens, j'en ai toujours eu dans ma vie: du primaire au secondaire, j'ai eu des répétiteurs. Mon entourage me trouvait intelligent. Je n'étais pas intelligent: j'étais sage. J'avais des coachs. Être sage pour moi, c'est être capable de se faire aider par quelqu'un qui en a les compétences. Le coach est semblable au médecin. Il prend connaissance de votre rêve (recouvrer la santé), ensuite il vous fait un diagnostic pour déterminer votre état actuel (de

ÊTES-VOUS HEUREUX?

quoi vous souffrez), puis il élabore un traitement adapté à votre état (médicament dont la posologie est en fonction de l'âge, du poids et des antécédents médicaux). Vous pouvez ensuite poser des questions sur ce dont vous souffrez, lire des articles sur internet et lire la posologie pour plus d'informations. Mais le chemin a déjà été tracé par le médecin. Et tout ce qu'il vous reste à faire, c'est de suivre le traitement. En matière de réalisation de rêves, c'est exactement la même chose. Imaginons un patient qui, au lieu d'aller consulter un médecin, décide de retourner en première année de médecine pour faire six à huit années d'études, obtenir son doctorat, poursuivre trois à cinq autres années de spécialisation, ensuite se diagnostiquer pour se donner un traitement à suivre... Vous avez besoin d'informations pratiques pour sauver du temps. Et la seule ressource capable de vous les donner, c'est un coach.

Un coach est sérieux mais amical. Il accepte les erreurs mais donne des solutions pratiques pour ne plus qu'elles se reproduisent. Il assiste sur les motivations, encourage la personne et élabore des plans pour réaliser le rêve.

Avez-vous un plan pour réaliser vos rêves? Pensez-vous pouvoir les réaliser tout seul?

À cette question, je voudrais encore féliciter la plupart d'entre vous qui répondront par l'affirmative. Je vous encourage à persévérer car le chemin du succès n'est pas facile mais passionnant.

Par contre, pour tous ceux et celles qui n'ont pas de plan ou qui ne pensent pas pouvoir réaliser leur rêve tout seul, ce livre a été écrit pour vous. Ne vous limitez pas à le lire, étudiez-le.

Seriez-vous assez ouverts pour appliquer les principes de ce guide afin de réaliser et de vivre vos rêves?

Ce guide traite de l'accomplissement de notre mission de vie et de la réalisation de nos rêves; il est destiné aux personnes sérieuses et désireuses de réaliser leurs rêves. L'étudier ne sera donc pas suffisant. Il va falloir appliquer systématiquement les directives qui y sont contenues. Rappelez-vous, ce type d'éducation diffère de l'éducation académique à laquelle vous êtes habitués. Toutefois, si pour une quelconque raison vous n'êtes pas prêts à mettre en pratique les instructions de ce livre ou si ce n'est pas le bon moment pour vous, lisez-le et gardez-le soigneusement. Lorsque l'heure aura sonné pour vous de réaliser vos rêves, il vous sera d'une grande utilité.

Il y a un facteur très important lorsqu'il s'agit de réaliser nos rêves: c'est la liberté. La liberté dont il est question dans ce livre fait référence au temps nécessaire et aux ressources suffisantes pour réaliser et vivre ses rêves: ce qui revient à être au contrôle de sa propre vie.

ÊTES-VOUS HEUREUX?

Aujourd'hui, la vraie liberté, c'est-à-dire la capacité d'une personne à vivre le style de vie qu'elle désire sans être obligé de travailler pour l'argent ou sans avoir à compter sur quelqu'un d'autre pour l'argent, ne peut être acquise sans la liberté financière. Mais la liberté financière ne signifie pas être riche. Car l'argent n'a jamais rendu une personne riche. La liberté financière fait référence à la prospérité sur le plan spirituel, émotionnel, intellectuel et physique. Remarquez bien, il n'est pas fait mention de prospérité financière dans la phrase précédente. En effet, voici un principe qui va changer votre perception vis-à-vis de l'argent: le manque d'argent n'est pas un symptôme de pauvreté financière mais une conséquence de la pauvreté spirituelle, émotionnelle, intellectuelle et physique. De même, l'abondance d'argent n'est pas un symptôme de prospérité financière mais une conséquence de la prospérité spirituelle, émotionnelle, intellectuelle et physique. Plus précisément, cela signifie que quelqu'un est pauvre **avant** de manquer d'argent; de même, quelqu'un est riche **avant** de posséder de l'argent. Vous comprendrez donc pourquoi l'Afrique manque tant d'argent. La bonne nouvelle, c'est que la prospérité spirituelle, émotionnelle, intellectuelle et physique s'acquièrent. Ce sont des intelligences. Et, si on le désire, on peut les acquérir. Ces quatre formes d'intelligences, lorsqu'elles se rencontrent, donnent naissance à un cinquième type d'intelligence: il s'agit de l'intelligence financière.

Pour réaliser ses rêves, il faut être financièrement libre. Or, pour accéder à la liberté financière, il faut acquérir

l'intelligence financière. Et l'intelligence financière ne se développe et ne s'accroît que par l'éducation financière.

Pendant de nombreuses années, l'éducation financière a été transmise de génération en génération par la devise suivante: « Va à l'école, obtiens des diplômes, trouve-toi un emploi, vis en dessous de tes moyens, achète ou construis une maison, va à la retraite, et tu auras réussi. » En réalité, ceci est le mensonge le plus odieux de l'histoire de l'humanité. Pourquoi la réussite serait-elle de travailler pour un employeur durant toute sa vie? Pourquoi la réussite serait-elle de vivre d'un salaire à un autre? Pourquoi la réussite serait-elle de travailler pendant huit heures de temps, du lundi au vendredi pendant trente (30) ans pour une entreprise qui ne vous appartiendra jamais ou qui n'appartiendra jamais à vos enfants? Pourquoi la réussite serait-elle de naître, d'aller à l'école, d'obtenir un diplôme, de travailler toute sa vie pour un employeur, de ne jamais voyager à travers le monde et de ne jamais réaliser ses rêves?

Tout le monde travaille pour un employeur afin d'avoir de l'argent pour payer ses factures, se nourrir, se loger et améliorer son sort et celui de sa famille. Mais personne ne cherche à comprendre le mode de fonctionnement de l'argent et aucun programme académique ne l'enseigne non plus. C'est la raison pour laquelle, la majorité des meilleurs élèves travaillent pour un employeur toute leur vie, survivent avec leur salaire, sont souvent endettés et font l'effort de payer une hypothèque et/ou de construire une maison.

ÊTES-VOUS HEUREUX?

Finalement, ils vont à la retraite, épuisés, avec seulement une pension pour survivre.

Le comble, c'est que les rares auteurs en finances personnelles demandent de vivre en dessous de nos moyens. Ils recommandent aux familles d'acheter une baguette de pain au lieu de deux et d'épargner la différence. Ils abordent l'étude de l'argent sur un point de vue sécuritaire à cause de la peur. Alors, cette peur guide leurs recommandations entraînant leurs lecteurs à faire exactement ce qu'ils disent, c'est-à-dire gérer leur budget dans un contexte économique où les taxes et le coût de la vie augmentent plus rapidement que les salaires. Ce qu'ils enseignent pousse les autres à avoir peur de prendre des risques plutôt que de leur apprendre à les réduire.

Pourquoi se résoudre uniquement à vivre en dessous de ses moyens quand on peut les accroître? Pourquoi se résigner à vivre en fonction de son maigre salaire au lieu d'élargir ses possibilités et d'obliger les moyens à financer son mode de vie? Pourquoi se contraindre à vivre dans un monde de rareté au lieu de prendre la décision de vivre dans un monde d'abondance?

Nous allons commencer par appréhender la loi universelle de l'intelligence financière, ensuite nous apprendrons comment lire des états financiers, puis nous étudierons les principes de la création et de la liberté financière.

CLASSE 2

Loi universelle pour réaliser et vivre vos rêves

Depuis la colonisation, c'est à l'école que l'intelligence intellectuelle est inculquée. Ainsi, plus on augmente son intelligence intellectuelle en allant à l'école, plus on obtient des diplômes. Et plus on obtient des diplômes, plus on a l'opportunité d'occuper de meilleurs postes dans des entreprises avec de meilleurs avantages salariaux et sociaux. Et plus on a ces avantages, plus on est respecté et vénéré dans sa communauté. Et plus on est vénéré dans sa *communauté*, plus on devient la référence. Et lorsque l'on devient la référence, l'ensemble de la communauté ou de la collectivité est porté à encourager leurs enfants à aller à l'école afin d'avoir le même destin... Mais en réalité, toutes les personnes occupant ces postes importants sont-elles vraiment heureuses?

Tout le monde s'arrête à l'apparence d'un poste et d'un salaire sans se demander si c'est le véritable et seul moyen de réaliser ses rêves. La question à se poser devrait être: comment réaliser ses rêves? La réponse à cette question est de **ne pas travailler pour l'argent** mais **de laisser l'argent travailler pour vous**.

Ne pas travailler pour l'argent

Neuf personnes sur dix travaillent pour l'argent. Le modèle de la réussite financière que nous avons reçu depuis la colonisation se résume comme suit: « Si tu veux réussir dans la vie, va à l'école, obtiens un “gros” diplôme, trouve-toi un travail bien rémunéré avec de bons avantages sociaux et achète une maison. » En réalité, presque tous les africains nés après les indépendances ont entendu cette phrase au moins une fois. Cependant, combien de personnes ayant suivi cette recette du succès ont le sentiment d'avoir vraiment réussi dans la vie? C'est ici le lieu de faire une pause et de définir clairement le terme « succès ». Pour vous, qu'est-ce que le succès? Quelle est votre définition personnelle du succès?

Je voudrais vous inviter à prendre quelques minutes pour trouver votre définition du succès en trois phrases.

- 1-
- 2-
- 3-

Cette étape est aussi importante que la définition de votre mission de vie et de vos rêves. Car pour trouver le sens de votre vie, il faut clairement identifier votre mission, votre rêve et votre définition du succès. Définir le succès vous emmènera à ne pas vous conformer à la pensée commune qu'entretient la majorité de la population qui vit moyennement en attendant la mort. Définir le succès selon vous, vous conduira à renouveler la manière dont vous avez toujours appréhendé la vie. Si vous ne l'avez pas fait, je vous prie de le faire avant de continuer car cela est vraiment important.

Maintenant que vous avez élaboré votre propre définition du succès, est-ce que travailler uniquement pendant trente à quarante ans pour un employeur en fait partie? Si oui, c'est parfait mais la suite de cette classe n'est pas faite pour vous. Si non, je vous invite à lire attentivement les pages qui vont suivre.

Par le passé, les esclaves étaient utilisés dans les plantations gratuitement...au prix du fouet. Cependant, leurs maîtres leur donnaient un peu de nourriture afin qu'ils ne meurent pas de faim et d'épuisement. Après l'abolition de l'esclavage, un réel problème s'est posé: qui allait remplacer toute cette main-d'œuvre dans les champs? L'avènement de l'industrialisation a aussi créé un besoin en main-d'œuvre pour travailler dans les usines ou mines de charbon. C'est ainsi que l'emploi a remplacé l'esclavage.

Au départ, seuls les plus démunis cherchaient un emploi. Mais, au fur et à mesure, les industriels, voulant contrôler et optimiser les opérations des usines, ont introduit certains avantages afin de conserver leurs employés sur une longue période. De plus, ils ont mis en place des programmes académiques pour s'assurer de qualifier les futurs salariés. C'est alors que l'emploi, qui au départ était une aventure temporaire, est devenu un mode de vie. Depuis lors, l'idée est vendue à tous les enfants que pour réussir dans la vie, il faut aller à l'école, obtenir un diplôme, trouver un emploi (métier ou carrière), travailler jusqu'à prendre sa retraite à soixante (60) ans et mourir. L'environnement familial aussi, dans la majorité des cas, conditionne à devenir salarié. Pourquoi? Parce que pour la majorité des parents, c'est le moyen le plus sécuritaire de réussir financièrement.

En effet, après les indépendances, nos parents, qui sont venus des villages pour poursuivre leurs études en ville, devaient trouver un emploi pour faire face à leurs besoins. Ils n'avaient pas vraiment le choix. L'emploi était le seul moyen de survie pour eux. Car la vie était très difficile pour la majorité: ils vivaient, pour la plupart, chez des tuteurs; ils étaient plusieurs à dormir dans le salon ou la même chambre et n'avaient souvent qu'un seul repas par jour. C'est le lieu de les féliciter pour le courage et la persévérance dont ils ont fait preuve. Avoir atteint ce niveau social, souvent sans électricité pour étudier, sans matelas pour se coucher ni argent pour manger, est un défi que peu de personnes, aujourd'hui,

pourront relever. À cette époque, il fallait absolument trouver un moyen de s'en sortir au plus vite.

Cependant, un demi-siècle plus tard, les nouvelles générations continuent encore de faire de ce moyen de survie qu'est l'emploi, un mode de vie.

Pourquoi est-ce que vous ne devez pas travailler pour l'argent!

Si vous voulez réaliser vos rêves, voici les raisons pour lesquelles vous ne devez pas travailler pour l'argent.

Un salarié, croyant travailler pour réussir financièrement, travaille en premier lieu pour réaliser le rêve de son employeur, ensuite il travaille pour payer l'État, puis les opérateurs économiques et enfin, il se paye lui-même.

Un salarié travaille pour réaliser le rêve de son employeur

Un salarié, durant toutes les années au cours desquelles il travaille pour son employeur, donne son temps et ses compétences en échange de l'argent. Ce temps et ces compétences qu'il investit dans cet emploi permettent à son employeur de se faire de l'argent et de pouvoir réaliser ses rêves.

Je voudrais faire une précision à ce niveau. Je n'ai aucun problème à ce que votre employeur se fasse de l'argent et

accomplisse sa mission de vie en utilisant votre temps et votre potentiel. Mon point est que vous n'avez probablement pas été mis sur cette terre pour un « petit pain ». Je pense sincèrement que votre Créateur vous a destiné à quelque chose de plus grand.

Le temps s'écoule vite; et passer huit heures de travail par jour pendant plus de trente ans à un emploi qu'on n'aime pas, c'est assez tragique. En fait, cette période de temps, qu'on applique à travailler pour l'argent sans jamais vraiment en avoir, représente les plus belles parties de notre vie. Dédier toutes ces années uniquement à la réalisation du rêve de votre employeur, vous rend presque incapable de vous concentrer sur la réalisation du vôtre. C'est pourquoi, les personnes qui ont consacré toute leur vie à leur emploi, sans rien faire d'autre, sont rongées par le regret et la culpabilité à leur retraite.

Les salariés travaillent pour l'État

Les salariés ne travaillent pas seulement pour leur employeur. Ils travaillent aussi pour l'État. Bien plus, ils payent au gouvernement de fortes sommes d'argent...contre leur gré parce qu'ils sont imposés à la source et je ne vous apprends rien. Par ignorance, on croit que les entrepreneurs payent beaucoup plus d'impôts. Ce n'est pas le cas. Ce sont plutôt les employés qui payent pour les entrepreneurs.

À chaque cycle de paie, le gouvernement prélève des impôts sur le salaire des salariés sans que ceux-ci ne puissent dire un mot: c'est le premier prélèvement sans contrôle. Ensuite, lorsque ces salariés vont acheter des biens et services de tous genres, il y a aussi des impôts et taxes qu'ils payent en tant que consommateurs finaux: c'est le deuxième prélèvement sans contrôle. Pour le moment, les personnes qui ont un emploi en Afrique ne connaissent que ces deux types d'impositions. Mais il existe un troisième prélèvement qui guette les salariés africains; ce sont les déclarations annuelles de revenus. Tous les pays occidentaux appliquent ce troisième type d'imposition. Cette imposition est très grave pour les salariés qui font beaucoup de revenus. Heureusement qu'en Afrique, ceux qui font beaucoup de revenus sont généralement ceux qui votent les lois. Suivez donc mon regard: cette loi n'est pas prête d'être votée dans un avenir proche.

En conclusion, vu que les impôts et taxes augmentent en plus grande proportion que les salaires, imaginez un tout petit peu le calvaire des salariés.

Les salariés travaillent pour les opérateurs économiques

“Va à l'école, obtiens un diplôme, trouve un emploi bien rémunéré, paye tes factures et tu seras riche”. Voici la chanson la plus connue par les africains en matière de succès. Le risque dans cette chanson est qu'après avoir eu un emploi avec de bons avantages salariaux et sociaux, on se met à

dépenser: louer un bel appartement (mieux vaut faire envie que pitié!), bien se nourrir (ce qui est dans ton ventre, c'est ce qui est pour toi!), bien s'habiller (après tout, qui va se négliger?) puis s'acheter une voiture pour gagner du temps. Ensuite, on rencontre son âme sœur, on décide de se marier et de fonder une famille. Le couple cherche alors à envoyer les enfants dans des écoles privées puisque le système éducatif public en Afrique est instable. Plus tard, il faudra acheter ou construire sa première maison. Cependant, il faut aussi aider les parents et supporter les frères et sœurs. Tout cela nécessite de faire des transactions avec les banques, les propriétaires de maisons, les boutiques, les commerçants, etc.

Toutes ces dépenses, bien qu'étant justifiées, vous entraînent à mettre de l'argent dans leurs poches. Je ne dis pas que cela est mal, bien au contraire; je veux simplement vous faire réaliser qu'après avoir payé l'État, vous payez ces derniers. Et qu'en le faisant, la quasi-totalité de votre salaire retourne chez eux. Alors la question est la suivante: après avoir payé le gouvernement et les opérateurs économiques, combien d'argent reste-t-il dans vos poches?

Les salariés se payent en dernier

Je crois que je devrais changer le sous-titre; car il me semble ironique de dire que les salariés se payent.

En effet, les salariés, après avoir payé l'État et les opérateurs économiques, n'ont plus la capacité d'épargner

pour leur retraite. C'est la raison pour laquelle ils sont obligés de continuer à travailler toute leur vie et à endurer leur travail (ou leurs employeurs).

La majorité des salariés ne travaillent pas par passion. Mais s'ils continuent à le faire, c'est uniquement pour ne pas manquer d'argent. Cependant, ils ignorent que lorsqu'on a uniquement un emploi, on finit tôt ou tard par manquer d'argent ou par perdre cet emploi (soit à la retraite soit en se faisant licencier). Pourquoi? Parce que: “ *un emploi est vraiment une solution à court terme pour un problème à long terme* ” nous dit Robert Kiyosaki, dans son livre *Père Riche, Père Pauvre*.

“L’emploi est une solution à court terme pour un problème à long terme”

Les dépenses mensuelles (loyer, dépenses de nourriture, transport, factures d'eau et d'électricité, éducation et dépenses des enfants, etc.) existent en Afrique depuis les indépendances et existeront encore pendant longtemps. Ce sont donc des problèmes à long terme.

De plus, depuis 1971, date à laquelle le président américain Nixon a déclaré l'inconvertibilité du dollar américain en or, les monnaies, ayant été dévaluées, sont soutenues par l'endettement. Alors, les différents gouvernements, pour faire face à ces dettes, n'ont pas d'autres choix que d'augmenter les impôts et taxes, chaque année, pour financer leurs dépenses. Ce faisant, tous les biens

LOI UNIVERSELLE POUR RÉALISER ET VIVRE SES RÊVES

et services ne cessent d'augmenter: on parle donc de l'inflation. Ce qui réduit le pouvoir d'achat du consommateur.

Est-ce que les taxes vont continuer à augmenter, selon vous? La réponse est absolument oui.

Est-ce que le coût de la vie (loyer, dépenses de nourriture, transports, factures d'eau et d'électricité, éducation et dépenses des enfants, etc.) va continuer à augmenter proportionnellement aux taxes? La réponse est oui.

Cependant, pensez-vous que les salaires quant à eux vont augmenter au même rythme que les taxes ou le coût de la vie? Malheureusement, la réponse est non.

Alors pourquoi passer toute sa vie dans un emploi, lorsque, à long terme, un salaire ne vous permettra pas de vous en sortir financièrement?

Avez-vous l'impression que votre salaire est insuffisant? Si oui, avez-vous l'impression d'être une personne qui dépense son argent pour le plaisir?

Probablement, vous planifiez de retourner à l'école, en cours du soir, pour obtenir un autre diplôme afin d'obtenir un autre emploi mieux rémunéré, en espérant que ce nouvel emploi vous rendra plus heureux.

Par le passé, deux parents étaient capables de s'occuper de six, voire de dix enfants. Aujourd'hui, cinq enfants ne sont pas capables de s'occuper de deux parents. Pourquoi? Le coût de la vie a plus que quintuplé depuis les cinquante dernières années.

Quel est mon point ici? Mon point est que ces milliers d'hommes et de femmes qui restent accrochés uniquement à leur emploi, par peur ou par paresse, se trouveront tôt ou tard engloutis par la hausse du coût de la vie. Pire encore, ils ne pourront pas épargner suffisamment d'argent pour pouvoir se retirer dans la dignité. Alors, ce dont ils ont si peur finira par leur arriver: ils finiront par manquer d'argent pour payer leur loyer, la nourriture, le transport, l'électricité, l'eau, l'école et les dépenses des enfants, etc. En effet, plus les années passent, plus les charges augmentent mais les salaires ne varient presque pas. C'est la raison pour laquelle l'emploi est une solution à court terme face au coût de la vie et à son augmentation. Car le salaire, par définition, a un caractère insuffisant. Alors, si vous croyez devenir riche avec un emploi et pouvoir ainsi régler ce problème de long terme qui est l'augmentation continue et continue du coût de la vie, c'est une utopie. Dans ce cas, pourquoi ne pas chercher une solution de long terme à ce problème de long terme?

Laissez l'argent travailler pour vous!

Si vous voulez réaliser un jour vos rêves, vous devez laisser l'argent travailler pour vous. C'est la loi universelle

pour pouvoir réaliser vos rêves. À ce niveau, je n'ai plus rien à dire. Ce livre devrait donc prendre fin. Une fois que vous comprenez cette règle, rien ne peut vous arrêter sur le chemin de la réalisation de vos rêves. C'est pourquoi vous devez investir en vous pour augmenter votre intelligence financière.

Il y a un risque à ne pas développer son intelligence financière et ce risque c'est la dépendance à l'argent. Cette dépendance pousse la plupart des africains à adopter les attitudes suivantes:

- les plus faibles baissent les bras et abandonnent leur rêve. En fait, ces millions d'africains se sont résignés à la dure réalité du chômage, de la maladie, de la faim et de la pauvreté. Ils ont fini par croire que toutes ces choses sont normales et font partie de la vie.

- les plus déçus sont devenus négatifs. Ces derniers sont les plus dangereux pour les générations futures. Ils n'ont pas de rêves mais le pire c'est qu'ils empêchent les autres de rêver ou les découragent lorsqu'ils veulent le faire. Si vous en connaissez autour de vous: fuyez-les. Il ne faut jamais essayer de raisonner ou de convaincre ce genre de personne. Il faut éviter toute discussion portant sur le succès ou la réussite avec elles. Cela pourrait être une perte de temps.

- les plus cupides ont préféré la facilité. Ces derniers détruisent leur vie ou celle de nombreuses familles. Ils sont convaincus que pour réussir il faut avoir l'argent par tous les moyens. Pour eux, *la fin justifie les moyens*. Voici comment les reconnaître:

LA FIN DE L'ESCLAVAGE FINANCIER

1- Ceux qui détournent les fonds de l'État ou des entreprises: la dépendance à l'argent et à la popularité les entraîne à dépouiller les caisses de l'État ou des entreprises.

2- Ceux qui pratiquent la corruption: l'autre nom de l'Afrique, c'est la corruption. Ici, il faut signaler que corrompus et corrupteurs c'est la même chose: les premiers sont conduits par la peur, les seconds par la cupidité.

3- Ceux qui préfèrent l'arnaque: au cours de ces dernières années, l'arnaque a pris de l'ampleur en Afrique à travers l'internet. Les jeunes africains se sont tournés vers cette pratique pour faire de l'argent, de l'argent facile... Pire encore, ils se sont mis à faire des sacrifices humains pour prospérer dans cette pratique. Ils enlèvent des enfants en bas âge et les mutilent dans l'espoir de prospérer dans leurs affaires obscures. Dans ce groupe, j'inclus tous ceux qui pratiquent l'arnaque quelque ce soit la manière dont ils s'y prennent.

4- Ceux qui vendent leur âme au diable: ces derniers, par le biais de pratiques ésotériques, de féticheurs, de clubs mystiques, accèdent à la richesse et au pouvoir. Souvent même, ils font aussi des sacrifices humains comme échange.

5- Enfin, les braqueurs (voleurs, pickpockets, etc.): Ils utilisent la loi de la violence et des armes pour avoir l'argent au prix de leur vie ou au prix de faire la prison toute leur vie.

Ces cinq catégories ci-dessus sont aussi des solutions de court terme au problème de long terme. Par contre, contrairement à un emploi, ces solutions mènent tôt ou tard à l'échec ou à la prison. À court terme, ceux qui les

LOI UNIVERSELLE POUR RÉALISER ET VIVRE SES RÊVES

pratiquent auront l'impression de réaliser leur rêve. Même leur entourage aura l'impression qu'ils ont du succès. Pour éviter de se retrouver dans cette catégorie ou pour aider d'autres personnes à ne pas s'y retrouver, la solution est de développer son intelligence financière.

Développer l'intelligence financière requiert du temps. Il vous faudra être discipliné et investir du temps pour l'étude.

Maintenant, comment développer votre intelligence financière pour que l'argent travaille pour vous afin que vous puissiez réaliser et vivre vos rêves? Je pense que c'est la question que vous devez être en train de vous poser en ce moment. Cependant, avant de répondre à cette interrogation, j'ai la forte conviction de partager avec vous les raisons pour lesquelles il est impératif de développer votre intelligence financière.

CLASSE 3

Pourquoi devez-vous développer votre intelligence financière?

Quoique la réponse à cette question varie d'une personne à une autre, le fait est que tout le monde veut améliorer son sort et celui de sa famille. Tout le monde veut devenir « quelqu'un » comme on le dit si bien en Afrique pour dire que tout le monde veut devenir la personne de référence dans sa famille et dans sa communauté.

L'humain est un être de liberté. Tous, autant que nous sommes, étudiants, chômeurs, employés du privé, fonctionnaires de l'État, entrepreneurs, ménagères, agriculteurs, investisseurs, retraités, sportifs, artistes, etc., nous avons un besoin de liberté. De plus, en tant qu'être humain, nous ressentons le besoin de faire la différence dans nos différents milieux de vie.

POURQUOI DEVEZ-VOUS DÉVELOPPER VOTRE INTELLIGENCE FINANCIÈRE?

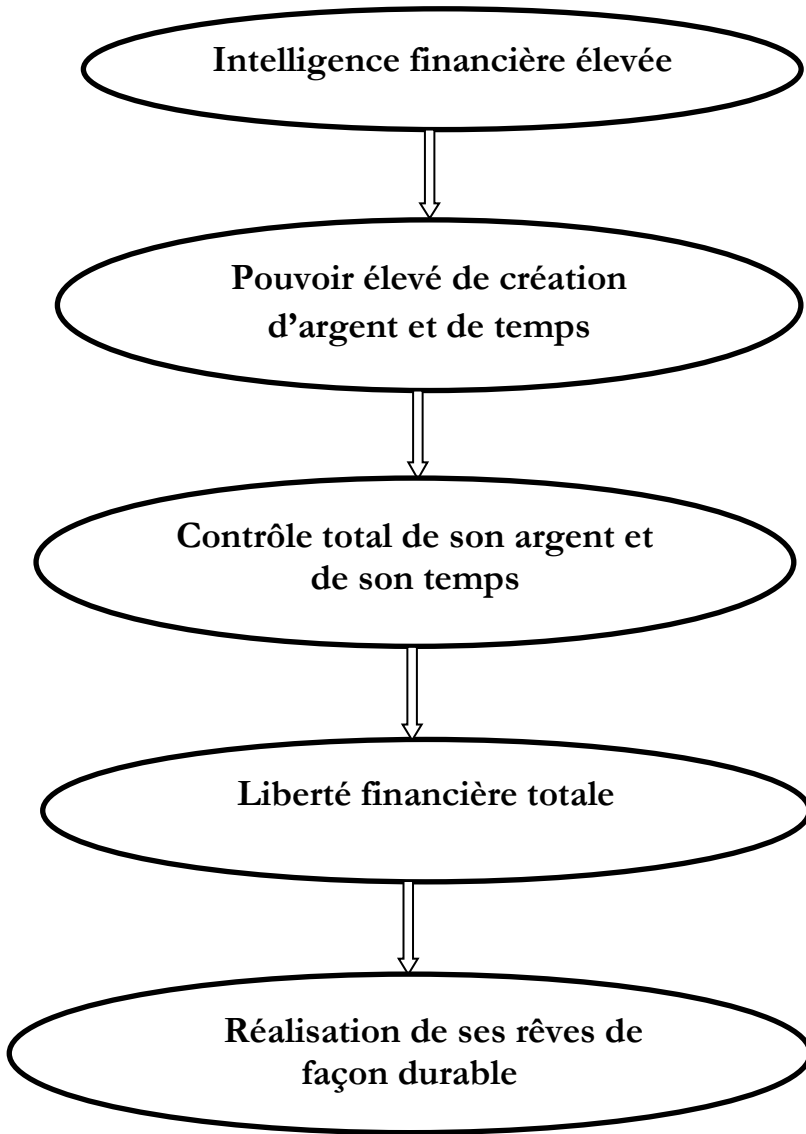
Cependant, pour être capable de recouvrer notre liberté afin de faire cette différence, il faut pouvoir contrôler deux indicateurs indispensables: l'argent et le temps.

Combien de fois n'avons-nous pas été freinés par le manque de temps et le manque de moyens financiers (y compris le manque de moyens humains, matériels et logistiques)? Pour réaliser et vivre ses rêves, il faut du temps et de l'argent. En réalité, avoir le contrôle de son temps et de son argent, c'est être libre financièrement.

Plusieurs personnes sacrifient leur vie et leur famille pour courir après l'argent; puis une fois qu'elles en ont eu suffisamment, elles se rendent compte qu'elles ne disposent plus de temps pour en profiter: elles deviennent esclaves de leur argent. En général, les personnes qui ont suffisamment de temps n'ont pas suffisamment d'argent pour en profiter et les personnes ayant suffisamment d'argent n'ont pas aussi de temps pour en profiter. **En conclusion, pour réaliser et vivre ses rêves, il faut avoir le contrôle total de son argent et de son temps.** Or, le seul moyen de contrôler ces deux indicateurs de liberté financière, c'est de les créer. Cependant, pour les créer de façon durable, il faut développer son intelligence financière.

Une intelligence financière élevée entraîne un pouvoir élevé de création d'argent et de temps: ce qui conduit à un contrôle total de ces deux indicateurs afin de réaliser et de vivre ses rêves de façon durable.

LA FIN DE L'ESCLAVAGE FINANCIER



Cela risque d'être un scandale pour plusieurs personnes à qui on a toujours dit que pour réussir financièrement, il faut aller à l'école, obtenir un diplôme, décrocher un emploi bien rémunéré et travailler dur toute leur vie.

POURQUOI DEVEZ-VOUS DÉVELOPPER VOTRE INTELLIGENCE FINANCIÈRE?

C'est pourquoi accroître son intelligence financière est le plus grand investissement pour toutes les personnes qui aspirent un jour à réaliser leurs rêves, à les vivre et à offrir le meilleur à leur famille.

En plus de cela, voici quelques raisons pour lesquelles les différentes classes sociales africaines devraient accroître leur intelligence financière.

Pourquoi les étudiants devraient-ils accroître leur intelligence financière?

La première raison pour laquelle les étudiants devraient développer leur intelligence financière, c'est parce que le rêve que leur promettent le gouvernement, l'école et leurs parents est tout simplement erroné: va à l'école, obtiens un diplôme, trouve un emploi et tu seras riche et heureux. Ce qui fait que lorsqu'on est étudiant, on a beaucoup de grands rêves. On croit en cet idéal et on se dit qu'après l'obtention du diplôme, viendra l'emploi bien rémunéré et enfin la liberté.

Le problème ici n'est ni l'école ni le diplôme. Le problème c'est qu'au moment de la vie estudiantine, on ne se pose pas les questions suivantes: si vraiment avoir un diplôme donnait accès à un emploi, pourquoi y a-t-il tant de chômeurs? Si vraiment un emploi rendait riche et heureux, pourquoi y a-t-il tant de travailleurs qui se plaignent tout le temps de leurs employeurs ou de leur salaire?

Quand on est étudiant, on est tellement obnubilé par ses rêves, qu'on oublie de passer de l'émotion de nos rêves à la motion de les réaliser un jour. Le plus grave, c'est que personne (ni les parents ni l'école) ne nous aide à affronter la vérité en face car personne n'est assez courageux pour révéler les raisons pour lesquelles plusieurs de ceux qui ont des emplois sont obligés de travailler pendant trente (30) à quarante (40) ans de leur vie pour finir à la retraite sans argent. Alors, on laisse les enfants foncer tout droit vers un mur de feu en espérant que, par miracle, plus de diplômes leur permettront d'avoir un emploi mieux rémunéré afin d'être riches et heureux.

Aujourd'hui, avoir juste un emploi ne permet plus d'être riche, heureux et de pouvoir réaliser ses rêves. La raison est simple: l'école traditionnelle a pour but de développer l'intelligence intellectuelle c'est-à-dire d'apprendre à lire et à écrire afin de pouvoir collecter des informations, les traiter, les analyser pour enfin prendre des décisions.

Après l'indépendance, les grosses corporations avaient besoin davantage de main-d'œuvre qualifiée et les gouvernements africains, eux, de plus d'impôts à collecter. Ainsi, l'offre d'emploi était en hausse. À cette époque, les employeurs compétitionnaient pour recruter. Ce qui a entraîné l'introduction d'emplois sécuritaires ou à vie, avec des avantages sociaux incroyables. De plus, les étudiants étaient encore à l'école que des emplois leur étaient réservés dans l'administration ou dans de grandes entreprises. Il n'y

POURQUOI DEVEZ-VOUS DÉVELOPPER VOTRE INTELLIGENCE FINANCIÈRE?

avait nul besoin de se stresser: un emploi changeait vraiment la vie.

Puis en 1971, Il y a eu l'inconvertibilité du dollar américain en or; ce qui a entraîné l'endettement massif des états pour soutenir leurs monnaies dévaluées. Du coup, les crises se sont succédées dans le monde entier jusqu'à atteindre le continent africain. Plusieurs entreprises ont fermé leurs portes tandis que d'autres ont réduit leurs personnels de façon considérable afin de réduire leur coût. La demande d'emploi est donc passée en hausse et l'offre en baisse entraînant la fragilisation des emplois, la réduction ou la suppression pure et simple d'avantages sociaux et l'introduction d'un nouveau système de pension où l'employé contribue lui-même aux cotisations pour une partie de sa retraite et l'employeur pour l'autre partie. Cela a aussi entraîné la naissance de différents contrats de travail légaux: contrats temporaires, période de probation, etc.

L'emploi est donc devenu un vrai casse-tête. Et ceux qui réussissent à en décrocher passent, la plupart du temps, par un vrai parcours du combattant: stage souvent renouvelé plus de deux fois, ensuite une à deux périodes de probation pour enfin décrocher le poste de façon permanente. Pour ceux qui n'ont pas cette chance, c'est purement et simplement le chômage.

Cependant, malgré ce changement qui a eu lieu depuis plus de vingt-cinq (25) ans, les gouvernements et les parents

continuent de vendre l'idée à des milliards d'étudiants qu'aller à l'école, obtenir un diplôme et trouver un emploi est le seul moyen d'être riche et heureux. Je crois que ce mensonge ou du moins cette ignorance de la part des dirigeants et des parents est un des plus grands crimes jamais perpétré à l'encontre du destin des jeunes générations.

C'est pourquoi, tous les étudiants qui ont des rêves et qui sont en train de compléter leur formation ou qui sont déjà diplômés mais en stage devraient commencer à se poser la question suivante: comment pourrais-je un jour réaliser mes rêves?

Récapitulatif:

- 1-Éviter le piège du chômage ou de la fragilisation des emplois
- 2- Préparer l'après-étude
- 3-S'équiper sur les moyens de réaliser ses rêves

Pourquoi les sans-emplois devraient-ils accroître leur intelligence financière?

Je n'aime pas utiliser le terme «sans-emploi» car, pour moi, cela signifie manque de responsabilité.

Comment un être humain pourrait manquer d'ouvrage lorsque le monde est plein de choses à faire, à innover, à transformer, à améliorer? La raison est simple: c'est l'ignorance et le manque de vision. Cette ignorance est due

POURQUOI DEVEZ-VOUS DÉVELOPPER VOTRE INTELLIGENCE FINANCIÈRE?

au plan de succès et de réussite longtemps enseigné par les gouvernements, l'école et les parents. Voici ce plan encore une fois:

A-Aller à l'école

B-Obtenir son diplôme

C-Décrocher un bon emploi (dans son domaine d'étude évidemment!)

Ainsi, des millions de personnes, égarées, suivent ce plan de richesse et de bonheur, la tête baissée. Elles passent le niveau A qui demande d'aller à l'école. Ensuite, elles réussissent le niveau B qui est d'obtenir un ou des diplômes. Finalement, elles arrivent toutes au niveau C et s'étonnent de la réalité. En ce moment, elles posent la question suivante aux gouvernements et à leurs parents: «où est le travail que l'on nous avait promis? »

En réponse au silence de ces derniers, les diplômés les accusent et s'en prennent à eux. Malheureusement, ils finissent par croire que leur échec est la faute des autres (de leurs parents, du président, des ministres, etc.). La politique, l'aigreur et le socialisme emboîtent le pas. Cependant, reconnaissons qu'il n'y a pas de plus grande honte que d'accuser autrui pour son échec.

L'école est censée former des intellectuels, c'est-à-dire donner la capacité aux citoyens et aux citoyennes de collecter des informations, de les traiter, de les analyser afin de prendre des décisions éclairées sur n'importe quel sujet.

Cependant, d'un seul regard, nous nous apercevons qu'aujourd'hui, l'école sert plutôt à endormir l'intelligence de ces brillants hommes et brillantes femmes en leur faisant tout simplement passer par l'enclos de la bergerie.

C'est pourquoi, tous les «sans-activités» doivent absolument développer une nouvelle intelligence qui est l'intelligence financière afin de passer de la victime au créateur d'emplois.

Récapitulatif

- 1- Prendre ses responsabilités sur sa vie
- 2- Créer une activité rémunératrice
- 3- Offrir des emplois au lieu d'en demander

Pourquoi les ménagères ou les chômeurs non scolarisés (y compris nounous, femmes de ménage, analphabètes) devraient-ils accroître leur intelligence financière?

Les ménagères et les chômeurs non scolarisés (y compris les nounous, les femmes de ménage, les analphabètes) sont très souvent complexés de n'être pas allés à l'école donc de ne pas être destinés à travailler dans un bureau. Ils sont victimes du mensonge qui dit que pour être riche et heureux, il faut aller à l'école, obtenir un diplôme, décrocher un emploi. Bien sûr, il est très important d'aller à l'école mais le but en allant à l'école est de savoir lire et écrire afin de pouvoir collecter des informations diverses, les traiter, les analyser pour prendre des décisions éclairées. Des milliers de

POURQUOI DEVEZ-VOUS DÉVELOPPER VOTRE INTELLIGENCE FINANCIÈRE?

personnes qui sont allées à l'école ne savent que lire et écrire mais sont incapables d'analyser quoi que ce soit. Leur opinion est toujours celle de leur entourage ou de la télévision.

Dans votre cas, votre désavantage est un avantage. Étant donné que la plupart d'entre vous n'ont pas de scolarité, vous ne pensez, certainement pas, à apporter des curriculum vitae dans des entreprises à la recherche d'emplois de bureau. Par contre, chaque jour que le soleil se lève et qu'il se couche, vous vous posez la question suivante: « comment pourrais-je m'en sortir sans scolarité? »

D'autres, par contre, sont scolarisés mais sont convaincus qu'il leur faut de petits emplois comme journalier, nounou... ou qu'il faut que quelqu'un leur prête de l'argent afin d'investir dans un commerce.

La bonne nouvelle est que votre état d'esprit est le mieux préparé pour réussir financièrement car vous n'avez pas de plan B. Vous êtes conscients que personne ne vous embauchera sans diplôme dans une multinationale; alors vous ne nourrissez pas d'espoir à ce niveau. Vous savez que pour devenir «quelqu'un», il faudra trouver un autre moyen, une autre opportunité. C'est pourquoi vous devez, du moins ceux qui malgré leur statut actuel aspirent à améliorer leur sort, développer votre intelligence financière.

LA FIN DE L'ESCLAVAGE FINANCIER

Certains d'entre vous diront ne pas avoir besoin de développer leur intelligence financière parce qu'ils ont déjà de petits commerces. Mais ce n'est pas de cela dont il est question. Je parle de créer quelque chose de spécial qui pourra changer l'arbre généalogique de toute votre famille. Vous pouvez accomplir quelque chose de grand. La seule façon pour vous d'y arriver, c'est de développer votre intelligence financière ainsi que votre intelligence intellectuelle. Ne perdez plus le temps à accuser vos parents, votre village ou la communauté pour ne pas vous avoir scolarisés ou pour ne pas vous avoir permis de débiter un commerce.

Vous avez une solution maintenant pour jouer dans la cour des grands car avec un quotient financier développé, vous pourrez rattraper le temps perdu: vous pourrez embaucher les meilleures équipes de comptables, d'avocats, d'assistants, etc. ou même prendre des cours en privé avec des professeurs de renom afin d'obtenir un doctorat. Ceci sera une revanche sur la vie; c'est ce que peut apporter une intelligence financière accrue.

Récapitulatif :

- 1-Avoir une chance d'améliorer son sort
- 2-Trouver les moyens de combler ses lacunes intellectuelles
- 3-Résoudre le complexe d'infériorité face aux intellectuels qui travaillent dans des bureaux.

**Pourquoi les employés (du privé ou du public)
devraient-ils accroître leur intelligence financière?**

Lorsqu'on décroche un emploi en Afrique, on passe pour «quelqu'un» même si on occupe tout simplement un poste moyennement rémunéré avec un contrat temporaire. L'emploi donne de la valeur à l'Homme en Afrique alors que c'est le contraire qui devrait se produire. En Afrique, un emploi procure le respect des parents, des amis, de la communauté.

Mais analysons la vie du diplômé qui vient de décrocher un emploi. Au départ, c'est la joie et la réjouissance. Son salaire lui suffit largement. Après avoir payé ses charges mensuelles (par exemple le loyer, le transport, la nourriture, etc.) il est encore capable d'épargner une bonne partie de ses revenus. Ensuite, il décide de se responsabiliser en se mariant avec sa fiancée. Là, une bonne partie de ses épargnes y passent. Puis, il commence à vivre avec sa femme. Au départ, tout semble bien aller surtout si les deux ont un emploi. Ils arrivent à payer leurs factures et certainement à épargner un peu d'argent. Puis, ils décident de faire un enfant. Entre-temps, le coût de la vie a augmenté mais pas nécessairement leurs revenus. Alors, leurs revenus, qui étaient largement suffisants, commencent à être juste assez pour payer le loyer, le transport, la nourriture, les couches du bébé, le lait, les autres factures, etc. Ils commencent à épargner de moins en moins et souvent même rien. Quelques mois plus tard, la dame doit reprendre le travail, il faut alors une nounou à la maison pour s'occuper du bébé et faire la cuisine. Le travail

commence à être contraignant pour la femme surtout lorsque l'enfant a des visites à l'hôpital ou est malade. Le nombre d'habitants de la maison étant passé de deux à quatre en l'espace de quelques mois, il va sans dire que les charges en nourriture, eau et électricité ont aussi augmenté. Le couple commence à ne plus trop penser à l'épargne mais se concentre sur la manière de pouvoir payer les factures chaque fin de mois. De plus, s'il faut envoyer de l'argent aux parents ou à la famille, ça devient très compliqué. Quelques crises, dues indirectement aux pressions financières, surgissent dans le couple. Si l'un des deux travaille au privé et que tous les collègues ont des voitures, ce dernier voudra s'en acheter; ce qui augmente du coup le montant des charges mensuelles sans nécessairement que le revenu global du ménage ait augmenté.

Toutes ces dépenses y compris l'augmentation du coût de la vie auront pour conséquence de réduire le montant d'argent dans la poche de ce couple. Ce qui va les emmener à opter pour l'une de ces trois solutions.

La première solution sera de commencer à impressionner leur employeur ou directeur en travaillant deux fois plus, dans l'intention de demander une augmentation de salaire au moment opportun. Ils iront même à faire des heures supplémentaires dans le but de se faire remarquer par leur directeur. Or, étant donné que les heures supplémentaires sont plus imposées que les heures normales, ce couple ne pourra pas profiter de temps de qualité mais pire ne pourra

POURQUOI DEVEZ-VOUS DÉVELOPPER VOTRE INTELLIGENCE FINANCIÈRE?

profiter que d'une partie des revenus engendrés par ces heures supplémentaires. Alors, une fois que l'un d'eux sera remarqué par son directeur, il passera à l'offensive pour demander une future augmentation. Ici, il y a deux possibilités. La première possibilité est que le directeur accepte de leur faire l'augmentation mais en fin d'année. Du coup, cet employé se calme pendant un temps car il est obligé de continuer à travailler aussi dur jusqu'à la date d'effet de l'augmentation, travaillant beaucoup d'heures supplémentaires avec moins de temps de qualité à consacrer à sa famille. La deuxième possibilité est que le directeur refuse d'accorder l'augmentation. Il en résulte de la frustration. Et cette frustration conduit à une recherche active d'un autre emploi mieux rémunéré.

La deuxième solution, qui dans la plupart des cas se fait dans la même période que la première, c'est que ce couple commencera à chercher un autre emploi mieux rémunéré. Car, un salarié s' imagine que la meilleure solution lorsqu'il manque d'argent, c'est de chercher un autre emploi mieux rémunéré. Aussi, il y a des milliers de salariés, avec beaucoup de potentiel qui se déplacent d'un emploi à un autre à chaque période de cinq ans ou moins. Cependant, lorsque ces derniers décrochent le nouvel emploi mieux rémunéré, seulement trois à dix mois plus tard, ils reviennent à la même réalité: il ne reste pratiquement plus d'argent dans leurs poches. À partir de ce moment, ils reprennent encore la première solution ou la deuxième. Ils ne s'imaginent pas qu'ils sont tout simplement en train de chercher un résultat

différent en faisant toujours la même chose. Car le problème ici, ce n'est pas l'emploi et la rémunération en tant que tels: c'est la façon dont ils sont payés. Étant donné que les salaires sont imposés à la source sur le brut, plus le montant de leur salaire augmente, plus ils payent l'impôt. Et pour les employés qui essaient de faire des heures supplémentaires pour arrondir les fins du mois, c'est beaucoup plus grave car, comme je l'ai déjà mentionné, ces heures sont beaucoup plus imposées que les heures normales. Ainsi, faire beaucoup d'heures supplémentaires revient à accepter de façon inconsciente l'équation suivante:

Plus d'heures de travail = moins d'argent.

Malheureusement, des millions d'employés à travers l'Afrique acceptent de travailler plus pour moins d'argent, la plupart du temps par ignorance ou par obligation.

La troisième solution, c'est que ce couple se dira: «retournons faire des cours du soir pour obtenir un master ou un diplôme plus élevé afin de demander une promotion ou de postuler à un emploi mieux rémunéré.» Alors, il leur faudra puiser dans leurs épargnes déjà maigres ou chercher une bourse d'études ou une prise en charge afin de reprendre les cours. Ainsi, après quatre années de cours et de soutenance, ils iront postuler à un nouvel emploi ou demander une promotion auprès de leur ancien employeur. Dans le cas où ils obtiennent un nouvel emploi ou une promotion, le cycle reprend après trois ou dix mois car le salaire commence à ne plus être suffisant. La réalité, c'est qu'un emploi ne permet que de survivre c'est-à-dire de se

POURQUOI DEVEZ-VOUS DÉVELOPPER VOTRE INTELLIGENCE FINANCIÈRE?

loger, se vêtir, manger, se déplacer, scolariser les enfants et mettre un peu d'argent de côté. Avec un emploi, il n'est pas possible de s'en sortir à long terme car le coût de la vie augmente rapidement pendant que les salaires sont plus ou moins statiques.

Pour combler la différence entre l'augmentation du coût de la vie et la constance du salaire, il faut générer plus d'argent. Or, un employé n'a aucun contrôle sur son revenu. En fait, même si les dépenses d'un employé sont supérieures à son salaire au cours d'un mois donné ou qu'il a des imprévus (par exemple une maladie, un problème de plomberie à réparer, un problème mécanique), il lui est impossible d'aller voir son employeur et lui demander une augmentation de salaire relative au montant des dépenses supplémentaires ou de l'imprévu. Et même s'il avait le courage de le faire, soit il se fera mettre à la porte ou il se fera dire qu'il est libre de s'en aller s'il n'est pas satisfait de son salaire puisqu'il y a dix mille autres curriculum vitae qui attendent dans la salle des ressources humaines. Il est donc quasi-impossible, pour un salarié, d'augmenter son salaire quand il le veut. C'est l'employeur qui décide de tout. Et ce qui est le plus malheureux, c'est que c'est seulement comme salarié que l'on est incapable d'augmenter ses revenus quand on le veut.

Pour générer d'autres revenus afin de rattraper l'augmentation du coût de la vie, il va falloir trouver un autre moyen. Et ce moyen n'est pas d'investir de l'argent comme le

pense la majorité des employés: c'est d'investir d'abord du temps dans le développement de son intelligence financière.

De plus, la majorité des salariés travaillent pendant plus de trente (30) ans sans vraiment penser à leur retraite. Ils attendent les cinq dernières années pour commencer à épargner croyant pouvoir se retirer dans la dignité. La conséquence est que des milliers d'employés sont tellement stressés financièrement à leur retraite qu'ils souffrent pratiquement tous d'hypertension artérielle. Comment des salariés pensent-ils pouvoir prendre leur retraite dans la dignité lorsque la majorité d'entre eux n'a pas la capacité d'épargner au minimum cent à deux cent mille FCFA¹ par mois? C'est pourquoi, il faut absolument développer votre intelligence financière afin de savoir comment générer des revenus supplémentaires.

En fin de compte, un employé ne contrôle pas son temps. En fait, il l'échange pour de l'argent. C'est pourquoi les employeurs contrôlent tant les heures d'arrivée, de déjeuner, de départ ainsi que les périodes de vacances de leurs employés. C'est aussi pour les mêmes raisons qu'un employeur licencie un employé qui est souvent en retard ou absent car si un employé ne complète pas ses huit heures de travail journalier, le travail pour lequel il a été embauché ne

¹ Le FCFA est la monnaie utilisée dans 15 pays d'Afrique: Archipel des Comores, Bénin, Burkina-Faso, Cameroun, Congo, Côte d'Ivoire, Gabon, Guinée-Bissau, Guinée Équatoriale, Mali, Niger, République Centrafricaine, Sénégal, Tchad, Togo. Pour tout calcul, considérons que 1 Dollar US $\approx$ 500 FCFA et 1 EUR $\approx$ 656 FCFA.

POURQUOI DEVEZ-VOUS DÉVELOPPER VOTRE INTELLIGENCE FINANCIÈRE?

sera pas non plus complété. Cela résulte en un manque de productivité entraînant la perte de bénéfice.

Il existe une seule façon de contrôler son argent et son temps et c'est seulement en développant son intelligence financière.

Récapitulatif

- 1- Générer des revenus supplémentaires pour terminer le mois sans pression
- 2- Contrôler son temps et ses revenus
- 3- Bâtir sa retraite et le bien-être familial

Pourquoi les spécialistes ou consultants (y compris les agriculteurs, éleveurs, les avocats, les dentistes, etc.) devraient-ils accroître leur intelligence financière?

D'entrée de jeu, je voudrais féliciter les personnes de ce groupe car elles ont déjà pris la responsabilité d'être financièrement libres et en sont au tout premier niveau c'est-à-dire en tant que spécialistes ou consultants.

Souvent appelé entrepreneur en Afrique, le spécialiste ou consultant est celui qui distribue des biens et des services, qui pratique l'élevage ou l'agriculture. Ici nous comptons aussi bien les coiffeurs, les plombiers, les répétiteurs communément appelés maîtres de maison, les sportifs professionnels, les avocats, les experts comptables, les agriculteurs, les éleveurs, etc. Les spécialistes comme les

avocats, les experts comptables, les coiffeurs ou les plombiers dont je parle sont ceux ou celles qui travaillent à leur propre compte.

Les spécialistes ou consultants se subdivisent en deux groupes. Le premier groupe est constitué de tous les spécialistes sauf les agriculteurs, éleveurs et ceux qui perçoivent leurs revenus de façon saisonnière. Le deuxième groupe est constitué des agriculteurs, éleveurs et de ceux qui perçoivent la majorité de leurs revenus d'activités saisonnières.

La particularité du premier groupe est que ses membres gagnent leurs revenus par l'échange d'un bien ou service. Ils peuvent généralement bien gagner leur vie, par contre, ils ont moins de temps de qualité. Ici, leur temps est le plus souvent contrôlé par les clients. Ainsi, ces personnes n'ont pas toujours du temps de qualité car elles perçoivent moins de revenus si elles ne sont pas productives. Vous comprenez que c'est souvent beaucoup plus grave qu'un employé qui peut, au moins, être convalescent pour deux à trois jours voire quelques semaines et être toujours payé. Par contre, pour le spécialiste, il ne génère pas d'argent s'il ne fait pas d'ouvrage. L'équation ici ressemble à cela:

Plus de productivité = plus d'argent.

Après plusieurs années, ces personnes deviennent prisonnières de leur propre système. Elles voudraient avoir du temps de qualité pour voyager, prendre des vacances ou

POURQUOI DEVEZ-VOUS DÉVELOPPER VOTRE INTELLIGENCE FINANCIÈRE?

profiter de leur argent mais la pression de perdre la clientèle les pousse à continuer. De plus, les spécialistes sont des personnes qui détiennent toutes les compétences techniques de leur organisation. Ce qui met leur sécurité financière et celle de leur famille à risque. Par exemple, si le plombier se brise le bras, il ne peut plus installer la tuyauterie d'une maison en construction ou réparer les problèmes de plomberie d'une habitation. Ainsi, il n'a plus de revenus. Si l'électricien qui faisait rentrer la totalité des revenus familiaux décède, il n'y a plus d'argent pour sa femme et ses enfants. La conséquence est un désastre financier pour la famille. C'est pourquoi il faut développer son intelligence financière afin de ne pas s'arrêter à ce premier niveau de liberté financière.

Concernant le deuxième groupe, en plus d'être limité en partie par le temps et les revenus, ils sont aussi limités par le climat. Par exemple, si la saison des pluies tarde à venir prolongeant ainsi la saison sèche, cela peut tuer les pépinières mises en terre et avoir un impact sur la récolte. Or, un impact sur la récolte signifie une réduction des ventes donc des revenus. Mais ce qui est beaucoup plus risqué pour ce deuxième groupe de spécialistes, et qui constitue l'une des raisons pour lesquelles beaucoup d'entre eux ont du mal à joindre les deux bouts, est qu'ils reçoivent leurs revenus une ou deux fois par an. Une fois la récolte vendue, il faut payer les manœuvres, rembourser les frais qui ont permis de récolter et de vendre les produits agricoles. Ensuite, il faut vivre tout le reste de l'année avec le montant d'argent restant,

jusqu'à la prochaine récolte. Durant cette période, il n'y a aucune autre source d'entrée d'argent. C'est absolument risqué. Si des imprévus surviennent pendant cette période, les agriculteurs ou éleveurs doivent utiliser l'argent qu'ils ont épargné (du moins s'ils ont pu en épargner) ou doivent emprunter de l'argent en espérant le rembourser à la récolte prochaine. Le résultat est que de nombreux agriculteurs, éleveurs ou travailleurs saisonniers sont aujourd'hui pauvres, endettés ou dépossédés de leurs terres. Étant complexés d'être analphabètes pour la majorité, ils n'accordent pas d'intérêt à l'acquisition de nouvelles intelligences ou compétences. Et le pire c'est que, pour la majorité, ils n'ont aucune information sur les cours internationaux des produits agricoles qu'ils cultivent, souvent même malgré le fait qu'ils aient des enfants devenus des cadres. C'est pourquoi, les agriculteurs, les éleveurs ou autres travailleurs saisonniers, instruits ou pas, doivent se donner les moyens de développer leur intelligence financière afin de savoir comment transformer les revenus saisonniers en des revenus mensuels.

Récapitulatif

- 1- Contrôler ses revenus en bénéficiant de temps de qualité
- 2- Se libérer de la prison de son activité indépendante
- 3- Transformer ses revenus saisonniers en revenus mensuels

Pourquoi les propriétaires de petites et moyennes entreprises (Pme)/petites et moyennes industries (Pmi) devraient-ils accroître leur intelligence financière?

Tout comme les spécialistes ou les consultants, les propriétaires de Pme-Pmi sont sur la voie de la liberté financière puisqu'ils en sont aussi au premier niveau de l'intelligence financière. Par contre, ce niveau est très critique car l'investissement est plus important. Étant donné que plus l'investissement est important, plus il requiert de l'attention, les propriétaires de Pme-Pmi investissent beaucoup de temps dans leurs entreprises. En fait, ils doivent tout contrôler s'ils veulent s'assurer de générer des revenus à long terme. Souvent, ils sont pris aussi dans la prison comme les spécialistes n'ayant pas la possibilité de voyager ou de s'absenter pendant de longues périodes de temps. À l'instar du spécialiste qui ne peut s'absenter parce que c'est lui qui est en charge de l'ouvrage, le propriétaire de Pme-Pmi, lui, ne peut s'absenter car il doit surveiller son investissement. Toute son organisation repose sur lui: il ne fait pas confiance à ses employés. Il doit s'assurer que les stocks sont bien gérés ou que de nouveaux contrats sont signés ou même que de nouvelles facilités bancaires sont octroyées. Lorsque ce n'est pas lui qui intervient, il n'a pas l'assurance que le travail sera fait comme il le veut. Il voudrait développer de nouveaux marchés mais rien qu'en pensant à la quantité de travail à abattre ou au temps pour surveiller ses investissements, il préfère ne pas s'y aventurer. Pourtant, accroître ses investissements ou développer de nouveaux marchés pourrait donner ce résultat:

Moins de temps de travail = plus de revenus.

Pour ce faire, les propriétaires de Pme-Pmi devront accepter de développer leur intelligence financière. Car la ligne est vraiment mince entre rester propriétaires de Pme-Pmi et devenir totalement libre financièrement.

Récapitulatif

- 1- Accroître ses investissements ou développer de nouveaux marchés
- 2- Contrôler ses revenus avec beaucoup plus de temps de qualité
- 3- Atteindre la liberté financière

Pourquoi la diaspora devrait-elle accroître son intelligence financière?

La diaspora est en majorité constituée de travailleurs et d'étudiants. La plupart des africains croient que la diaspora dans son ensemble vit une vie de rêve. J'aimerais vous dire que le fait de vivre en Occident n'est pas forcément synonyme de succès ou de réussite.

En effet, la majorité de la diaspora vit une vie beaucoup plus stressante que celle qu'elle avait lorsqu'elle travaillait en Afrique. Il y a six raisons majeures qui justifient cela:

-La pression du travail: en Occident, la pression du travail est telle que la plupart des africains ou immigrants sont physiquement et émotionnellement épuisés après les

POURQUOI DEVEZ-VOUS DÉVELOPPER VOTRE INTELLIGENCE FINANCIÈRE?

heures de travail. Souvent, les moins courageux sont tentés d'abandonner mais les factures et autres engagements mensuels les obligent à continuer.

-La pression des factures: l'Occident est un monde où tout est payant. De plus, l'inflation, qui est l'augmentation des prix des biens et services, est aussi présente dans les pays occidentaux comme dans tous les pays du monde. De ce fait, les africains de la diaspora, en plus de travailler sous pression, se retrouvent pris au piège par les nombreuses factures qu'il faut régler de façon récurrente.

-La pression de la dette: une des situations beaucoup plus grave que la pression du travail et des factures est l'endettement. Le phénomène de l'endettement, beaucoup plus répandu en Amérique du Nord (aux États-Unis et au Canada), est une situation qui dépouille les familles de la diaspora de leur espoir d'un lendemain meilleur. Nombreux sont ceux qui se demandent actuellement: comment est-ce possible de s'endetter en Amérique du Nord? La réponse est simple: cela est permis par le système bancaire nord-américain qui donne accès à des dettes (carte de crédit, marge de crédit, prêt-auto, prêt-étudiant, etc.) même sans avoir de travail. Ainsi, des millions d'africains et d'africaines s'endettent, même avant de commencer à travailler ou après avoir commencé à travailler; les familles se retrouvant obligées de travailler durant de nombreuses années pour rembourser leurs dettes.

Il est donc impératif, pour la diaspora en proie aux dettes, de rechercher des stratégies de désendettement en s'éduquant financièrement; car on ne sort pas de la dette en travaillant plus fort (heures supplémentaires y compris) mais en utilisant des stratégies.

-La pression de la retraite: la pression de la retraite est vraiment réelle. En réalité, la diaspora se retrouve confrontée à un dilemme. La pression des factures et des dettes empêchent les familles de pouvoir épargner suffisamment d'argent pour leur retraite car le peu d'argent qu'elles obtiennent, sert à payer le loyer, la nourriture, les factures et les dettes. Or, étant donné que la majorité de la diaspora émigre en Occident au début de la trentaine, il ne reste pas suffisamment de temps pour constituer une épargne solide. Souvent, la majorité s'agrippe à un emploi payé au salaire minimum en espérant ainsi avoir une retraite dorée. Ils ne savent même pas que leur pension de retraite ne totalisera qu'environ 40% à 50% maximum du revenu moyen des dix dernières années de travail dépendamment des lois en vigueur. Ils s'imaginent qu'en travaillant avec acharnement, au salaire minimum, leur situation pourrait changer à la retraite. Pourtant, plus les années s'écoulent, plus ils vieillissent jusqu'à ce qu'ils n'aient plus la force ni l'espoir de générer des revenus supplémentaires pour bâtir leur retraite.

-La pression des parents, familles et amis laissés en Afrique: celle-ci est l'une des pressions les plus destructrices car elle pousse les africains de la diaspora à complètement

POURQUOI DEVEZ-VOUS DÉVELOPPER VOTRE INTELLIGENCE FINANCIÈRE?

oublier leurs rêves et à se concentrer sur le court terme. Les parents, familles et amis, laissés en Afrique, exercent une pression de culpabilité sur la diaspora. En effet, les parents ont besoin que leurs enfants leur envoient de l'argent ou aient un emploi dans une bonne entreprise pour attester de leur réussite sociale. Les amis, aussi, veulent s'assurer de l'intégration professionnelle de leurs camarades allés en Occident afin d'attester qu'ils ont pris la bonne décision d'émigrer. Cela crée constamment un sentiment de culpabilité qui oblige la diaspora à vivre dans le court terme.

-La pression sur les couples: ces cinq pressions, énumérées ci-dessus, ont une incidence directe sur la qualité de vie des familles. Étant donné qu'il est vraiment coûteux, en Occident, d'avoir une femme de ménage ou une «nounou» (gardienne d'enfants), la plupart des africains doivent s'occuper eux-mêmes des enfants et de la maison. Ce stress fait que certains couples sont obligés de mettre les enfants à la garderie ou de travailler à des horaires opposés. Souvent, le mari travaille de nuit et la femme travaille de jour afin de pouvoir s'occuper des enfants. Cela a pour conséquence que ces couples ne se voient ou ne se parlent que le week-end. Les différentes pressions ainsi que les nombreuses tâches ménagères et le suivi des enfants épuisent tellement les parents que la dépression, les disputes, l'impatience, l'irritation et la colère naissent dans le couple. L'amour commence donc à s'effriter et souvent le divorce s'ensuit. C'est triste de le dire mais c'est la pure vérité.

Concernant les étudiants, leur plus grande difficulté est d'ignorer ce tableau que je viens de peindre. C'est pourquoi la diaspora doit accepter de s'éduquer financièrement plutôt que de courir la tête baissée et chercher à s'enrichir en travaillant uniquement comme salariée.

Récapitulatif

- 1-Générer des revenus supplémentaires pour terminer le mois sans pression
- 2-Contrôler son temps et ses revenus
- 3-Bâtir sa propre retraite et le bien-être familial
- 4-Se faire coacher financièrement pour se libérer des dettes

L'éducation financière: nouveau type d'éducation en Afrique

Ainsi, nous venons de parcourir, ensemble, les différentes raisons pour lesquelles vous devriez absolument, en fonction de votre statut social, développer votre intelligence financière. Et bien évidemment, vous remarquez que la majorité de la population est concernée. Il n'est mentionné ici ni ethnie, ni religion, ni nationalité, ni taille, ni âge, ni couleur, ni sexe. Tous, nous avons un besoin primaire d'améliorer notre sort et celui de notre famille; tous nous avons un besoin de devenir des personnes spéciales et de faire des choses extraordinaires; tous nous avons le désir de devenir les personnes que nous avons toujours rêvées d'être.

POURQUOI DEVEZ-VOUS DÉVELOPPER VOTRE INTELLIGENCE FINANCIÈRE?

Et cela passe par le développement de notre quotient financier.

Dorénavant, l'on ne parlera plus d'éducation financière comme d'un domaine d'études scolaires donnant droit à une licence, un master ou un doctorat, mais comme d'un nouveau type d'éducation indispensable et obligatoire donné par les parents à leurs enfants, par les époux à leurs épouses ou vice versa, par les frères(sœurs) à leurs sœurs(frères), par les amis à leurs amis, par les religieux à leurs fidèles, etc.

Si vous posez la question à un groupe d'individus de savoir s'ils s'intéressent aux finances, 99% vous répondront: « non ». Par contre, si vous leur posez la question de savoir s'ils veulent générer plus d'argent, les 99% vous diront: « oui ». Ainsi, tout le monde veut faire plus d'argent mais personne ne s'intéresse ou ne veut s'intéresser à savoir comment générer plus d'argent. Pourtant, lorsque nous voulons avoir un emploi dans un domaine d'étude précis comme l'architecture par exemple, nous investissons du temps pour les cours et les devoirs mais aussi pour nous cultiver sur l'architecture en général. Lorsque nous voulons pratiquer un nouveau sport ou exceller dans un sport tel que le football ou les arts martiaux, nous investissons du temps pour les entraînements avec un coach et nous lisons aussi des revues en relation avec ce sport. Lorsqu'une personne veut développer sa vie spirituelle, elle investit son temps dans la lecture, la méditation et les enseignements. Pour exceller

dans n'importe quel domaine dans la vie, il faut investir du temps pour l'étude et la croissance personnelle.

C'est la raison pour laquelle, des millions d'africains vivent sous le seuil de la pauvreté ou travaillent toute leur vie sans jamais pouvoir s'en sortir réellement. Ils croient être pauvres parce qu'ils manquent d'argent. Ce n'est pas vrai. La vérité est qu'ils manquent d'éducation financière. Je ne parle pas de connaissances financières scolaires. Car de nombreux professeurs en finances ou diplômés en finances n'arrivent pas à joindre les deux bouts ou sont obligés d'enseigner la finance dans de grandes écoles ou universités pour gagner leur pain. Il ne s'agit pas de connaissances scolaires. Il s'agit de connaissances pratiques jamais enseignées dans aucune université ou grande école à l'échelle continentale. L'éducation financière permettra à de nombreux africains et africaines de pouvoir créer l'argent et le temps par eux-mêmes afin de réaliser et vivre leurs rêves.

L'éducation financière développe l'intelligence financière

Lorsqu'une personne manque d'argent, cela ne signifie pas qu'elle est pauvre. En fait, c'est le manque chronique d'argent qui est un symptôme de pauvreté. Mais de quelle pauvreté s'agit-il? La pauvreté ne signifie pas manquer de billets de banque ou de voitures ou de grosses maisons. Toutes ces choses ne sont que les conséquences d'une intelligence financière développée. La pauvreté matérielle est

POURQUOI DEVEZ-VOUS DÉVELOPPER VOTRE INTELLIGENCE FINANCIÈRE?

la conséquence de la pauvreté de l'esprit en matière de connaissances financières. Car c'est la connaissance qui enrichit l'esprit. Et tout esprit qui est riche en connaissances est dit intelligent. C'est pourquoi, lorsqu'une personne est riche en connaissances sur le judo, elle devient championne en judo jusqu'à ce qu'elle rencontre quelqu'un qui a plus de connaissances qu'elle. De même, une personne qui est riche en connaissances spirituelles deviendra guide spirituel; tout comme quelqu'un qui est riche en connaissances sur la médecine occidentale deviendra un docteur en médecine occidentale. En résumé, l'éducation dans un domaine bien précis conduit à l'accumulation de connaissances dans ce domaine qui en retour développe l'intelligence dans ce domaine. C'est exactement la même chose qui se produit au niveau de l'argent. Le manque d'éducation sur la manière de générer l'argent entraîne le manque de connaissances sur ce sujet.

C'est l'éducation financière qui développe l'intelligence financière. Ainsi, les personnes appelées pauvres, ne le sont pas parce qu'elles ont manqué d'argent à l'origine. Elles le sont devenues parce qu'elles ont été pauvres en éducation financière: elles n'ont pas développé leur intelligence financière. De même, les personnes appelées riches, ne le sont pas parce qu'elles avaient beaucoup d'argent à l'origine. Elles le sont devenues parce qu'elles ont été riches en éducation financière: elles ont d'abord développé leur intelligence financière.

C'est pourquoi un analphabète peut réussir financièrement sans nécessairement retourner à l'école pour avoir un master et un doctorat. Une fois de plus, je ne dis pas qu'il ne faut pas aller à l'école pour obtenir un master ou un doctorat. Je dis simplement que l'école, dont le but premier était de résoudre des problèmes en collectant des informations en vue de les traiter et de les analyser afin de prendre des décisions éclairées, a fini par former des analphabètes au sens de la vie qui ne cherchent à résoudre aucun problème mais plutôt à les subir.

Être financièrement intelligent signifie être habile et intelligent à résoudre des problèmes financiers. Ce qui signifie que le vieux et riche entrepreneur dioula ² communément appelé «dioulatchè» qui a plus de cinq immeubles ainsi qu'une société de camions lui rapportant des millions de FCFA par mois est plus intelligent à résoudre des problèmes financiers que l'universitaire qui détient une maîtrise en finances mais qui a un petit emploi de 500.000 FCFA par mois et qui survit.

Intelligence financière versus intelligence intellectuelle

Être intelligent intellectuellement ne veut pas dire être intelligent financièrement.

La majorité des africains qui sont diplômés aujourd'hui ont passé en moyenne treize à dix-sept années de leur vie à

² Ethnie du nord de la Côte d'Ivoire

POURQUOI DEVEZ-VOUS DÉVELOPPER VOTRE INTELLIGENCE FINANCIÈRE?

apprendre à résoudre des problèmes dans leur domaine d'étude. Le résultat est qu'ils sont devenus intellectuellement intelligents dans leur domaine d'étude et ont reçu un diplôme pour confirmer leur statut d'intelligents intellectuels dans ce domaine d'étude. Ensuite, ils ont été embauchés dans des entreprises afin de continuer à résoudre des problèmes de façon pratique dans ce même domaine d'étude ou dans un domaine différent. Mais, ils résolvent des problèmes qui permettent au propriétaire de l'entreprise où ils travaillent de pouvoir réaliser ses rêves à lui et ceux de sa famille. Par exemple, prenons un professeur de sciences-physiques qui enseigne dans un lycée privé depuis plusieurs années. Il a passé au moins dix-sept années d'études afin d'obtenir une licence ou une maîtrise en sciences-physiques. Pour obtenir ce diplôme, il a dû s'exercer à résoudre plusieurs problèmes en sciences-physiques au lycée et à l'université. Ensuite, il a obtenu cet emploi comme professeur de sciences-physiques. Il se contente donc de son emploi et de son salaire alors que son employeur est en train de réaliser l'un de ses rêves. Cependant, lorsque ce professeur commence à avoir des problèmes d'argent, la seule solution pour lui est de faire des heures supplémentaires ou d'avoir des vacances dans un autre lycée (ou collège) ou d'aller poursuivre ses études. Il manque souvent d'argent bien qu'il maîtrise complètement les théorèmes de la science-physique au niveau du secondaire. Il est donc incapable de résoudre à long terme ses problèmes d'argent bien qu'il soit un expert en sciences-physiques: on voit donc qu'une telle personne est intelligente du point de vue des sciences-physiques car elle est capable

d'en résoudre les problèmes, mais analphabète du point de vue de l'argent car incapable d'en résoudre les problèmes. Ainsi, de nombreuses personnes sont intelligentes sur le plan intellectuel avec de nombreux diplômes mais totalement analphabète sur le plan de la création d'argent.

Les employés travaillent pour l'argent; les chômeurs cherchent à travailler pour l'argent; les étudiants étudient afin de travailler pour l'argent; les travailleurs autonomes se lancent en affaires pour l'argent mais personne ne prend vraiment le temps d'apprendre à faire travailler l'argent. Pire encore, jamais l'école n'a enseigné à personne, ni même à moi, comment résoudre les problèmes d'argent.

L'école n'éduque personne financièrement!

L'école actuelle ne nous éduque pas financièrement. Elle ne nous apprend pas à développer notre intelligence financière en nous montrant comment résoudre les problèmes d'argent mais plutôt à travailler pour l'argent. L'école ne nous apprend plus à collecter des informations, les traiter, les analyser afin de prendre des décisions éclairées. **L'école actuelle forme tout simplement les futurs employés de la société.** Je le répète encore, il n'y a aucun mal à être employé. Le seul problème, c'est qu'un employé est appelé à survivre aussi longtemps qu'il ne développe pas son intelligence financière. Alors, que les gouvernements ne soient pas hypocrites avec de beaux programmes de lutte contre la pauvreté quand il paraît assez flagrant que le

POURQUOI DEVEZ-VOUS DÉVELOPPER VOTRE INTELLIGENCE FINANCIÈRE?

système éducatif contribue à en créer des millions et des millions chaque année. Le système éducatif africain n'apprend pas à résoudre les problèmes liés à l'argent. C'est la raison pour laquelle il existe des millions de diplômés qui vivent presque sous le seuil de la pauvreté. Quoiqu'étant des génies quand il s'agit de résoudre des problèmes de macroéconomie ou d'utiliser les théorèmes de Pythagore, ils sont incapables d'offrir le meilleur à leurs enfants et à leurs familles. Ils préfèrent leurs statuts de diplômés ou de cadres à leur bien-être et à celui de leur famille.

Ce qui est comique dans cette histoire, c'est que la majorité des personnes les moins diplômées sont celles qui embauchent les licenciés, les maîtrisards et les savants. Ce sont ceux qui apprennent à résoudre les problèmes d'argent en développant leur intelligence financière qui en bout de ligne embauchent ceux qui ont appris à développer leur intelligence intellectuelle. Car ceux qui développent leur intelligence intellectuelle sont programmés à le faire pour être au service de ceux qui développent leur intelligence financière. **Or, la majorité de ceux qui passent toute leur vie à développer uniquement leur intelligence intellectuelle passent leur vie à survivre tandis que ceux qui passent la majorité de leur vie à développer leur intelligence financière réalisent leurs rêves.**

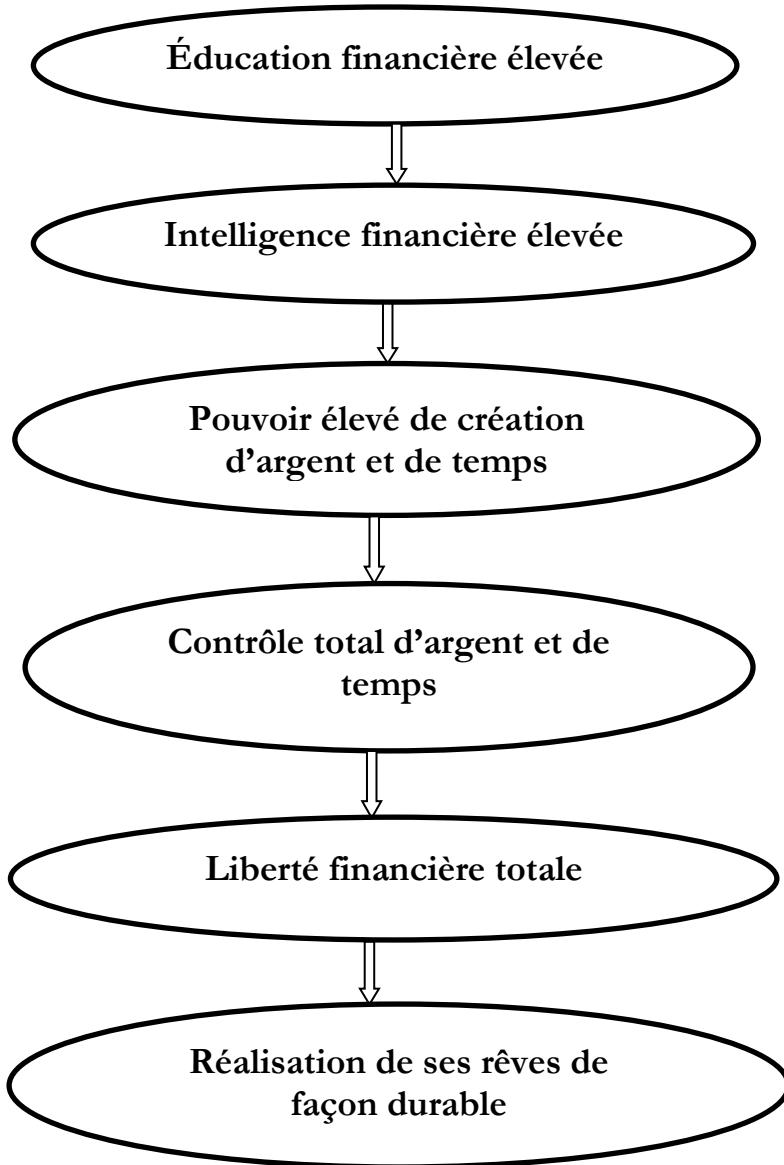
En conclusion, si vous voulez devenir libre afin de réaliser et vivre vos rêves, vous devez être capable de créer l'argent et le temps nécessaire. Cela vous permettra de

LA FIN DE L'ESCLAVAGE FINANCIER

contrôler totalement ces deux indicateurs de liberté financière. Mais, pour y parvenir, vous devez absolument développer votre intelligence financière en vous éduquant financièrement. Ceci peut être résumé comme suit :

POURQUOI DEVEZ-VOUS DÉVELOPPER VOTRE
INTELLIGENCE FINANCIÈRE?

:



LA FIN DE L'ESCLAVAGE FINANCIER

Maintenant qu'il paraît évident que la seule façon de réaliser et de vivre ses rêves est de se libérer de l'esclavage financier en s'éduquant financièrement, vous vous demandez sûrement par où commencer votre éducation financière et comment arriver à contrôler totalement votre argent et votre temps?

CLASSE 4

Le b.a.-ba de l'intelligence financière

Le diplôme est synonyme d'intelligence intellectuelle dans un domaine d'étude bien précis. Pour obtenir un diplôme, il a fallu plus de quatorze à seize années d'études. D'abord la maternelle, ensuite le primaire et le secondaire (ou une école professionnelle) puis l'université (ou une grande école) et enfin le diplôme.

De la même manière, pour devenir financièrement intelligent, il va falloir investir du temps pour l'étude et la pratique. La bonne nouvelle ici, c'est que l'erreur est permise; et la pratique se fait en même temps que la théorie. Il est vraiment capital de vous donner du temps pour vous éduquer financièrement afin d'acquérir les connaissances nécessaires au développement de votre intelligence financière. Il ne faut surtout pas sauter les étapes. Rappelez-vous votre parcours académique: vous avez d'abord appris à

lire l'alphabet, ensuite les mots et enfin les phrases, etc. Il vous faudra, pour réussir votre éducation financière, commencer par apprendre à lire « l'alphabet financier ».

Apprendre à lire «l'alphabet financier»

Le b.a.-ba de l'intelligence financière consiste à lire des états financiers personnels. Les entreprises ont des états financiers qu'elles doivent produire à la fin de leur année fiscale. De la même manière, tout le monde devrait avoir ses états financiers. Cependant, puisqu'il n'y a aucune obligation fiscale dans ce sens, alors la majorité en ignore même l'existence. Mais avant d'apprendre à les lire, nous allons d'abord définir ce que c'est que des états financiers.

Bien que la société nous ait fait croire que la lecture et l'analyse des états financiers sont exclusivement réservées aux comptables ou aux banquiers, la vérité est que cela ne relève de l'expertise de personne en particulier. Tout le monde peut lire des états financiers. Généralement, les comptables, les financiers et les banquiers ne savent lire que les états financiers des petites et moyennes entreprises/industries (Pme-Pmi) et des grandes entreprises sans pouvoir lire les leurs. Pour la plupart, seules les entreprises ont ou devraient avoir des états financiers. Cela n'est pas vrai. Tout le monde doit et devrait en avoir car la compréhension des états financiers est le point de départ de la liberté financière.

Qu'est-ce que les états financiers?

De façon simple, les états financiers sont le récapitulatif de la situation financière d'une personne morale ou physique à un moment donné. Les états financiers sont constitués de trois parties: le compte de résultat, le bilan et le compte de trésorerie. Pour des besoins de simplification, nous allons uniquement nous concentrer sur le compte de résultat et le bilan.

Le compte de résultat

Le compte de résultat retrace l'ensemble des revenus et des dépenses au cours d'une période donnée.

Compte de résultat

Revenus
Dépenses

Dans son livre *Père riche, Père pauvre*, Robert Kiyosaki définit *un revenu comme étant un montant d'argent qui rentre dans notre poche et une dépense comme un montant d'argent qui sort de notre poche*.

Exemple de compte de résultat

Revenus
Salaire
Commissions
Redevances
Revenus de placement
Revenus de location
Dépenses
Loyer
Dépenses de nourriture
Transport
Électricité
Eau
Téléphone

Le bilan

Le bilan liste les actifs et les passifs qu'une personne détient à un moment donné de l'année.

Bilan

Actif	Passif
-------	--------

Pour Robert Kiyosaki, *un actif met de l'argent dans notre poche tandis qu'un passif fait sortir de l'argent de notre poche.*

Exemple de bilan

Actif	Passif
Compétences	Hypothèque
Vente de biens et services	Prêt auto
Prêt accordé ou placement	Prêt scolaire
Véhicule de transport	Dettes
Locations	Découverts

Comment se présentent les états financiers?

Voici comment se présentent les états financiers de particuliers:

États financiers de particuliers

Revenus
Dépenses

Actif	Passif
-------	--------

Exemple d'états financiers de particulier

Revenus
Salaire
Commissions
Redevances
Revenus de placement
Revenus de location
Dépenses
Loyer
Dépenses de nourriture
Transport
Électricité
Eau
Téléphone

Actif	Passif
Habitation locative	Hypothèque
Usine/Entreprise	Prêt auto
Pmi-Pme	Prêt scolaire
Droit d'auteur	Dettes
Prêt accordé	Découverts

La connaissance ou l'ignorance de ces définitions peut avoir de grandes conséquences sur la vie économique et sociale. Les états financiers personnels permettent de

subdiviser la société en trois classes sociales: la classe pauvre, la classe moyenne et la classe riche.

Les états financiers de la classe pauvre

La classe pauvre a toujours imaginé qu'elle a besoin d'argent pour améliorer son sort. Cela n'est pas vrai. L'argent ne rend pas riche. L'argent est juste une idée...Juste une idée...

Quelques lignes plus haut, je mentionnais que des personnes sont pauvres avant de manquer d'argent: le manque d'argent est la conséquence d'une intelligence financière peu élevée et non un symptôme de pauvreté. Une personne est pauvre en connaissances financières, ensuite elle manque d'argent et enfin elle devient une personne appauvrie.

Une famille de la classe pauvre reçoit un revenu (salaire: argent qui rentre dans la poche); ensuite utilise tout cet argent pour les dépenses (argent qui sort de la poche). Cette famille n'a pas d'actif (bien matériel ou immatériel qui fait entrer l'argent dans la poche) et de passif (engagement qui fait sortir l'argent de la poche). Cette famille manquera constamment d'argent car le coût de la vie ne cesse d'augmenter mais les revenus de cette famille sont quasiment constants et proviennent uniquement d'un emploi.

Chaque fois que cette famille manquera d'argent, elle cherchera soit à en emprunter soit à en demander à un proche car, pour elle, l'argent règlera leurs problèmes. Si les

parents de cette famille ne sont pas assez qualifiés pour chercher un autre emploi, ils se contenteront de ce qu'ils ont. Cette famille se résoudra donc à vivre en dessous de ses moyens. Les parents ne pourront pas envoyer leurs enfants dans de bonnes écoles et ne pourront pas réaliser leurs rêves. Leurs enfants sont pris au piège de l'esclavage financier et ils risquent de reproduire exactement ce qu'ils ont vu leurs parents faire.

Les états financiers de la classe moyenne

Pour la classe moyenne, c'est un peu plus grave. La classe moyenne donne l'impression qu'elle se suffit et que tout va bien sur le plan financier. Mais ce n'est pas le cas. Dans une famille de la classe moyenne, les parents ont plus ou moins une bonne éducation académique avec de bons emplois bien rémunérés pour la plupart.

Une famille de la classe moyenne se comporte exactement comme une famille de la classe pauvre: elle tire la totalité de ses revenus d'un emploi. Cependant, cette famille a accès à des emplois mieux rémunérés qui lui donnent une garantie pour acquérir des dettes. Ce qui fait que cette famille utilise son salaire pour payer ses dettes et pour faire face aux dépenses familiales. Ainsi, la seule différence avec la famille de la classe pauvre (mais cette différence est grave), c'est que la famille de la classe moyenne a un passif (ce qui fait sortir l'argent de la poche) qui la rend esclave de son travail car elle a besoin de son salaire pour faire face à ses engagements.

La plupart des familles de la classe moyenne travaillent toute leur vie pour rembourser leurs dettes. Leur seule opportunité d'accroître leurs revenus, selon elles, c'est un nouveau diplôme, une promotion ou un autre emploi mieux rémunéré. La classe moyenne, à l'opposé de la classe pauvre, croit qu'il faut un emploi bien rémunéré pour réussir dans la vie. Et puisqu'un emploi bien rémunéré s'obtient avec un diplôme élevé; alors la classe moyenne croit qu'il faut réussir académiquement pour réussir dans la vie.

Les états financiers de la classe riche

Les riches ne travaillent pas pour l'argent: l'argent travaille pour eux. Au lieu de payer tout le monde en premier et se payer en dernier comme le font les familles de la classe pauvre et de la classe moyenne, ils se payent eux-mêmes d'abord. Ensuite, ils payent les autres. Puis, ils utilisent le montant d'argent avec lequel ils se sont payés pour acquérir des actifs.

Les familles de la classe riche ont une attitude différente en matière d'argent. Elles possèdent beaucoup d'actifs. Puis, elles tirent la totalité de leurs revenus de ces actifs. Ensuite, elles épargnent en premier une partie de leurs revenus afin de les utiliser pour acquérir d'autres actifs. Finalement, elles se servent du reste de leurs revenus pour la qualité de vie et les dépenses mensuelles.

LA FIN DE L'ESCLAVAGE FINANCIER

Lorsque les familles de la classe riche veulent accroître leurs revenus, elles se concentrent sur la partie gauche du bilan c'est-à-dire qu'elles cherchent à acquérir de nouveaux actifs car un actif met de l'argent dans la poche. C'est la raison pour laquelle une personne dont le quotient financier est développé comprend que ce n'est pas un emploi bien rémunéré qui rend riche ni l'argent qui rend riche.

Maintenant que vous savez lire «l'alphabet financier», vous êtes assez équipés pour débiter, votre éducation financière proprement dite.

L'éducation financière consiste en dix (10) principes simples, subdivisés en deux groupes: les principes de la création financière et les principes de la liberté financière.

Dans la classe qui va suivre, nous aborderons les principes de la création financière.

CLASSE 5

Les principes de la création financière

Après avoir appris « l'alphabet financier », il est temps de passer aux principes de la création financière.

Les principes de la création financière représentent la base de l'éducation financière. Il s'agit de six (06) principes dont la connaissance et l'étude constituent la différence majeure entre les riches et les pauvres, entre la liberté et l'esclavage...

Les principes de la création financière ont pour but de favoriser les dispositions intérieures de l'intelligence financière. Sans ces six (06) principes, il serait impossible de mettre en œuvre ceux de la liberté financière.

1^{er} principe: Créer l'argent

Sans tourner autour du pot, voici le premier principe de l'éducation financière: **pour créer de l'argent, il faut acquérir un actif.**

C'est pour ces raisons que la classe riche deviendra toujours plus riche, que la classe moyenne aura tendance à disparaître et que la classe pauvre s'appauvrira davantage. Ceux ou celles qui seront ouverts(es) à développer leur intelligence financière migreront vers la classe riche; mais ceux ou celles qui ne voudront pas faire ce pas se dirigeront vers la classe pauvre. La classe pauvre, elle de son côté, deviendra davantage pauvre si elle ne développe pas son intelligence financière.

Comment la classe moyenne et la classe pauvre peuvent-elles refuser d'accroître leur intelligence financière, me demanderez-vous? Simplement parce que *l'argent est une drogue et que l'on finit par être dépendant de la manière dont on le gagne* nous dit Robert Kiyosaki. Ainsi, puisque le pauvre pense que c'est l'argent qui rend riche, il aura tendance soit à en demander à d'autres personnes (même attitude que les pays pauvres), soit à passer par d'autres moyens comme les vols, les braquages, les arnaques, les sacrifices humains... ou soit par la loterie pour en avoir. Plus les pauvres croiront qu'ils ont besoin d'argent pour s'en sortir financièrement, plus ils seront dépendants de l'argent et plus ils s'appauvriront au fil des années. C'est la même chose pour une personne de la classe moyenne qui se dit que pour avoir l'argent, il faut un emploi

bien rémunéré avec de bons avantages sociaux, ou une augmentation de salaire, ou un diplôme plus élevé, etc. **Une personne riche sait que pour avoir l'argent, il faut acquérir des actifs.** Aussi, elle cherchera à acquérir plus d'actifs. Et plus elle en acquerra, plus elle deviendra riche au fil des années.

Tout le monde veut améliorer son sort et celui de sa famille tout en continuant à se comporter de la même façon que d'habitude. Or, il est impossible d'obtenir des résultats différents en continuant à faire les mêmes choses. **Pour changer sa condition financière, il faut changer ses habitudes.**

Généralement, lorsqu'une personne de la classe moyenne ou pauvre manque d'argent, elle dit: « j'ai besoin d'argent » ou « il me faut de l'argent ». C'est ce qui cause le problème. En principe, vu la définition d'un actif, cette personne devrait plutôt dire: « j'ai besoin d'un actif » ou « il me faut un actif ». Pourquoi? Parce ce que nous avons dit qu'un actif est un bien matériel ou immatériel qui met l'argent dans votre poche. Alors, si vous avez un actif, vous aurez de l'argent. Un actif peut être une maison que vous mettez en location, une voiture de transport, ou une compétence dans un domaine, etc.

Prenons l'exemple d'un étudiant qui manque d'argent mais qui a de bonnes connaissances des matières de base de l'enseignement secondaire. Il pourrait offrir ses services

comme répétiteur en échange d'une rémunération mensuelle: il vient de créer de l'argent à partir d'une compétence.

Dans l'exemple ci-dessus, j'ai choisi une compétence comme actif mais il existe des milliers de façons de créer de l'argent en cherchant à acquérir un actif matériel (habitation à louer, véhicule de transport, etc.) ou immatériel (compétences, etc.). C'est pourquoi, si vous manquez d'argent dorénavant, ne dites plus « j'ai besoin d'argent »; dites plutôt « il me faut un actif ». Dès cet instant, votre esprit se mettra en marche pour acquérir soit une nouvelle compétence ou un bien à rentabiliser, soit il se mettra en marche pour rentabiliser une compétence ou un bien que vous possédez déjà.

Cependant, il existe d'autres principes indispensables à la création d'argent, des principes sans lesquels le premier ne pourrait se réaliser.

2^e principe: L'information

Le choix d'améliorer son sort est un choix basé sur la recherche de l'information. En fait, les riches investissent beaucoup de temps avant d'investir de l'argent. Ils investissent du temps dans les livres, dans les séminaires et avec leurs coachs. Ainsi, ils sont capables de réduire tout risque d'échec et réussir leurs projets. Les entrepreneurs étudient pour réduire le risque avant de passer à l'action. À l'opposé, la classe moyenne investit l'argent avant d'investir

du temps. Ils sont donc fragilisés par la dure réalité une fois l'argent investi. Ils sont contraints d'abandonner par la suite leurs projets par peur de tout perdre.

Le terme "les riches" que j'emploie ne se réfère pas à des personnes qui ont de l'argent. Car l'argent est une conséquence de la richesse de leur esprit: les familles de la classe riche le sont en connaissances financières, ensuite elles passent à l'action et enfin elles génèrent l'argent. Et le fait qu'elles soient riches en connaissances leur vient de l'information.

L'information est le pouvoir du 21^e siècle. C'est la raison pour laquelle les familles de la classe riche passent au moins trente minutes de lecture par jour pendant que les familles de la classe pauvre et de la classe moyenne occupent la majorité de leur temps libre à regarder la télévision ou à s'affairer sur les réseaux sociaux. Elles veulent vivre la vie des familles de la classe riche sans investir du temps pour leur éducation financière. Car investir son temps dans la recherche d'informations est une activité simple mais difficile. Pour rechercher l'information, il faut passer des heures à lire, à écouter des audio ou vidéo, à assister à des séminaires ou à des conférences. C'est ce que les familles de la classe pauvre et de la classe moyenne ne sont pas prêtes à faire ou du moins ont du mal à faire. Malheureusement, c'est ce que leurs enfants reproduiront si rien n'est fait.

LA FIN DE L'ESCLAVAGE FINANCIER

En combien de millions de francs avez-vous pu échanger les nombreuses heures passées devant la télévision? En combien de milliers de francs avez-vous pu monnayer les longs moments passés sur les réseaux sociaux à vous affairer? Il est temps de renoncer à la passivité et à la paresse afin de saisir le drapeau de la liberté.

Il y a trois (03) types d'informations que les riches lisent tous les jours:

- Information sur la croissance personnelle,
- Information sur des opportunités d'affaires ou des secteurs d'activités spécifiques,
- Information sur l'entrepreneuriat, le monde des affaires en général.

Les riches savent que c'est l'information qui domine le monde en ce moment. L'information vaut de l'or car elle débouche sur de nombreux profits. Cependant, les familles de la classe pauvre et de la classe moyenne se comportent encore comme si nous étions à l'époque industrielle. Elles travaillent toute leur vie de façon acharnée pour un maigre salaire afin de bâtir le rêve des autres. Elles sont tellement occupées à bâtir le rêve des autres qu'elles n'ont même pas le temps de penser au bien-être (futur) de leurs familles. Pour ces familles, lire, se cultiver et se développer personnellement est une perte de temps si ce n'est pas pour obtenir un diplôme académique.

L'Afrique ne lit pas assez. Elle ne se cultive pas suffisamment afin de savoir comment se libérer de son cycle de pauvreté. L'une des solutions à la grande pauvreté de l'Afrique est de commencer à lire et à se cultiver. Cela lui permettra de trouver des solutions définitives aux problèmes de la pauvreté et de la médiocrité. Il est temps que l'Afrique arrête de quémander l'argent car il ne rend pas riche. Aujourd'hui, plus que jamais, l'Afrique doit apprendre à créer l'argent et non pas à recevoir des dons ou des prêts pour acheter du riz. Et cela doit débiter par la croissance personnelle, l'étude et la culture. Nous devons commencer à investir en nous.

Depuis le début de cette année, combien de livres avez-vous lus sur la croissance personnelle, les opportunités d'affaires, l'éducation financière ou tout autre sujet qui vous passionne? Combien de disques audio ou vidéo (CD/DVD) avez-vous écoutés sur les mêmes sujets?

Sans connaissance, rien de grand ne peut être accompli. C'est pourquoi je voudrais vous encourager, à avoir une session de trente minutes de lecture par jour sur des sujets qui vous passionnent et sur votre éducation financière. Si vous vous posez la question de savoir comment cela sera-t-il possible, je vous dirai que cela le sera en réduisant de trente minutes votre temps de divertissement (télévision, commérages, repos, etc.)

La lecture, les séminaires, l'écoute de disques audio ou vidéo sont indispensables pour acquérir l'information. Ensuite, l'information acquise sera traitée pour développer votre intelligence financière, qui se transformera en son équivalent monétaire.

La télévision, les commérages, la procrastination, la paresse et le sommeil ne vous rendront jamais votre liberté financière perdue. Procurez-vous au moins un livre ou un disque audio ou vidéo par mois ou par trimestre et participez à un séminaire ou à une conférence au moins une fois par an.

La connaissance procure un pouvoir qui libère l'homme de l'esclavage de l'ignorance. Or l'ignorance étant la première cause de pauvreté, la connaissance libère donc l'homme de la pauvreté.

3^e principe: Surveillez vos opinions et votre vocabulaire

Alors que l'un des plus grands secrets de la réussite des entrepreneurs c'est la recherche de l'information, l'une des causes de l'échec des familles de la classe moyenne et pauvre, ce sont leurs opinions.

Il y a une grande différence entre l'opinion et l'information. L'opinion se fonde sur des émotions. Une opinion est une idée sans fondement objectif. Elle se base sur des fondements subjectifs. Les familles de la classe pauvre et de la classe moyenne ont pour la plupart des

opinions; des idées qu'elles entretiennent dans leur esprit depuis des générations et qu'elles continuent de transmettre à leurs enfants. La plupart de ces opinions sont libellées comme suit:

- l'argent ne fait pas le bonheur
- l'argent n'est pas bon car c'est le nerf de la guerre
- heureux les pauvres car ils auront accès au paradis

Ces simples phrases ont un effet tellement puissant que toutes les familles de la classe pauvre et moyenne en sont victimes. Le résultat est que les enfants sont éduqués sans connaissances financières. La seule chose qu'on leur apprend c'est la peur de l'argent au lieu de leur apprendre à l'appivoiser. Mais comment un analphabète financier peut-il éduquer financièrement un autre analphabète financier? Voici quelques leçons financières les plus enseignées dans les cellules familiales africaines:

- Va à l'école pour avoir un bon diplôme
- Ensuite trouve-toi un bon emploi dans un bureau avec un bon salaire et de bons avantages sociaux
- Vis en dessous de tes moyens et accroche ton habit là où ta main arrive
- Achète ou construis une maison résidentielle
- Ne prends jamais de dettes
- Ne prends pas trop de risques jusqu'à ta retraite et tu auras réussi

Depuis combien d'années, les parents de la classe pauvre et moyenne essaient-ils de mettre en application ces cours sans succès financier? En appliquant ces leçons, qui sont

beaucoup plus des opinions que des leçons, vos enfants ne pourront jamais atteindre la liberté financière. La preuve est que la majorité de ceux qui les ont suivies se sont retrouvés esclaves d'un système sans pouvoir réaliser leurs rêves. Il est temps d'apprendre à apprivoiser l'argent. Il est temps pour les parents que nous sommes d'apprendre à dompter l'argent. C'est notre responsabilité de donner la chance à nos enfants de réaliser leurs rêves.

Les parents de la classe riche, quant à eux, enseignent le jeu de l'argent à leurs enfants. Voici quelques leçons qu'ils donnent à leurs enfants:

- L'argent n'est ni bon ni mauvais: il est neutre
- Va à l'école pour développer ton intelligence intellectuelle afin d'acquérir ou bâtir ta propre entreprise
- Ne travaille pas pour un employeur toute ta vie, bâtis ton entreprise
- Pourquoi devrais-tu vivre en dessous de tes moyens ou pourquoi devrais tu accrocher ton habit là où ta main arrive? Pourquoi ne pas, plutôt, chercher à accroître tes moyens ou pourquoi ne pas chercher un tabouret (c'est-à-dire un levier) sur lequel tu pourras monter pour accrocher tes habits?
- Achète une maison avec hypothèque, mets-la en location, utilise une partie du loyer pour payer l'hypothèque et épargne l'autre partie pour t'acheter ou construire une maison résidentielle

- Travaille dur pour ta propre entreprise pendant 10 à 15 ans, ensuite laisse l'argent travailler pour toi et prend ta retraite à 45 ans pour commencer à réaliser tes rêves
- Au lieu de ne pas prendre de risques, pourquoi ne pas apprendre à réduire le risque?
- Tu es né(e) pour quelque chose de grand; tu es né(e) pour réaliser tes rêves; alors n'arrête jamais de rêver grand

Ces deux différentes leçons, que les familles de la classe riche et celles de la classe moyenne ou pauvre enseignent à leurs enfants, ont un grand impact sur le vocabulaire qu'elles utilisent.

Voici quelques expressions utilisées par les familles de la classe moyenne ou pauvre:

- Je ne peux pas acheter ce vélo pour mon enfant ou on ne peut pas l'envoyer en voyage car ça coûte trop cher
- Quand j'aurai plus d'argent, je ferai des dons aux orphelins ou je construirai des maternités

À l'opposé, le riche se posera les questions suivantes: «Comment puis-je faire pour acheter ce vélo à mon enfant ou comment puis-je l'envoyer en voyage?»

En se posant ces questions, le riche ouvre les possibilités et commence à chercher les moyens pour acheter le vélo ou

offrir ce voyage à ses enfants. Le danger dans l'expression ou l'affirmation du pauvre est qu'il ferme ses pensées aux possibilités. Mais le pire c'est qu'il l'affirme. Or nos pensées et nos paroles ont une puissance dans l'accomplissement ou la réalisation de nos volontés et désirs. C'est pourquoi, un riche n'utilise pas d'expressions comme:

- Je ne peux pas....
- Si j'avais....
- Si je pouvais...
- C'est trop difficile...
- Ce n'est pas possible...

Vous, non plus, ne devez utiliser ces expressions. Comme les riches, vous devez toujours vous demander: «comment faire pour...?»

4^e principe: L'entourage

Pour les familles de la classe riche, l'environnement immédiat est très important. Et l'environnement immédiat, c'est votre entourage.

Avec qui passez-vous vos journées? Qui sont vos cinq meilleurs(es) amis(es) et que font-ils (elles) dans la vie? Quel est le vocabulaire que ces personnes utilisent? Ont-elles des actifs?

Chacune des réponses aux questions ci-dessus vous révélera une partie de vous. En effet, un vieil adage dit: “dis-

moi avec qui tu marches, je te dirai qui tu es.” C’est pourquoi vous devez sélectionner vos amis avec minutie car les mauvais amis peuvent être un danger.

Votre entourage immédiat doit être constitué de personnes qui pensent comme vous ou qui vous aideront à réaliser vos rêves. Il n’y a pas de compromis.

C’est pourquoi les riches sélectionnent attentivement les personnes avec lesquelles ils passent leurs journées. Cela entraîne leur communauté à dire qu’ils sont arrogants ou que l’argent leur est monté à la tête. En fait, cela n’est pas vrai. Lorsqu’une personne décide de devenir financièrement libre, elle décide avant tout de changer sa vie. Elle commence à avoir des rêves, des objectifs et des plans. Cependant, si les personnes de son entourage ne prennent pas ou n’ont pas pris la même décision, cela devient difficile pour cette personne car elle ne partage plus les mêmes aspirations que son entourage.

“Qui se ressemble, s’assemble.” Autrement dit, qui ne se ressemble pas, se dissocie ou s’éloigne. Pour garder le focus, il faut chercher à *“voler avec des oiseaux de même plumage”* sinon vous risquez d’être entraînés vers le bas. Si vous aspirez à devenir financièrement intelligents, vous devez chercher à réseauter avec des personnes ayant le même objectif que vous ou ayant un quotient financier développé.

Je ne parle pas ici d'arrêter de fréquenter les membres de votre famille qui n'ont pas le même objectif que vous. Cela n'a rien à voir avec la famille. Il faut continuer à les visiter. Mais il faut vraiment faire attention aux personnes avec qui vous échangez ou avec qui vous passez du temps. Il y a trois types de personnes dont vous devez vous méfier:

- Les connaisseurs

Cette première catégorie de personnes à éviter croit tout connaître. Ces personnes, sur la base de diplômes académiques ou d'ego démesuré, se font passer pour des super-cultivées. Elles donnent leurs opinions sur presque tous les sujets. Le problème, ce ne sont pas leurs opinions; c'est plutôt la contenance de leurs opinions. Ces dernières sont basées sur leurs émotions; or, ces personnes étant envahies par la peur, elles essaient de dissimuler leur vide intérieur en tentant de dissuader leur entourage par des raisonnements et de beaux discours. Ces personnes, en réalité, n'ont jamais rien accompli mais elles découragent les personnes qui essaient d'entreprendre quoi que ce soit. Pour réaliser vos rêves, vous devez fuir ce genre de personne. Ce sont des tonneaux vides qui font beaucoup de bruit. Ces personnes sont convaincues que tout ce qu'elles ne connaissent pas n'existe pas.

- Les incrédules

Ce type de personnes ne croit en rien, même pas en elles. Pour elles, tout est trop beau pour être vrai. Ces personnes n'essaient jamais rien. Elles ont tellement peur d'échouer

qu'elles découragent aussi tous ceux qui osent parler de rêves ou de projets. Ces personnes peuvent aller même jusqu'à vendre l'idée à leur entourage que le ciel leur tombera sur la tête le lendemain. Ainsi, les mauvaises nouvelles dans les journaux, à la radio ou à la télévision sont la preuve de leur incrédulité. Elles passent des journées à rechercher des mauvaises nouvelles afin de justifier leur argumentation. Elles n'accomplissent rien de significatif tout au long de leur vie; et elles n'accompliront certainement rien si elles ne changent pas. Il vous faudra faire attention à ce genre d'individu. L'incrédulité est l'ennemi des rêves. Pour réaliser vos rêves, vous devez avoir la foi *car tout est possible à celui qui croit.*

- Les défaitistes

Ces derniers ont déjà abandonné dans la vie. En fait, ces personnes ont fini par accepter leurs différents échecs; mais plus grave encore, elles ont fini par croire qu'elles sont des perdantes. Je crois personnellement que c'est le plus grand suicide qu'une personne puisse se faire. Il faut éviter ce genre de personnes car elles risquent de vous tirer vers le bas tout comme «les connaisseurs» et «les incrédules». Car comment pouvez-vous aller en guerre en espérant perdre? Ce sera un vrai suicide. Au contraire, vous devez utiliser vos défaites passées comme un levier. Car nos expériences passées ne doivent pas nous empêcher d'avancer mais plutôt nous aider à ne plus faire les mêmes erreurs. Vous devez vous tenir loin des défaitistes car ils vous feront voir vos échecs plutôt que vos succès.

Se rappeler de ses succès motive à avancer; mais se souvenir de ses défaites ralentit et empêche de prendre de nouveaux risques. Lorsque vous pensez à vos défaites passées, vous vous faites plus de mal que de bien. En fait, vous tuez votre esprit d'initiative. C'est exactement la même chose qui arrive lorsque vous écoutez un défaitiste vous relater ses expériences d'échecs. Le fait de considérer les défaites passées peut aussi mener à l'abandon. Et le fait d'être dans l'entourage des défaitistes peut avoir ce même effet sur vous. C'est pourquoi, jusqu'à ce que vous soyez vraiment enracinés dans votre désir de réaliser vos rêves, vous devez vous tenir loin de tous ceux qui pourront avoir une influence négative sur vous.

La sélection de votre entourage a pour finalité de demeurer dans un environnement positif afin de protéger votre esprit.

5^e principe: L'esprit

Les familles de la classe riche vivent dans un état d'esprit qui est différent de celui des familles de la classe moyenne ou pauvre. Les familles de la classe riche font beaucoup attention à leurs pensées. Elles ont même appris à sélectionner le type de pensées qui doit entrer dans leur esprit; car pour elles, tout commence dans l'esprit; tout commence par les pensées que nous laissons entrer dans notre esprit.

Pour les riches, le monde est un monde d'abondance: abondance de paix, abondance de ressources, abondance de santé, abondance d'amour...

Contrairement aux riches, les familles de la classe pauvre ou moyenne vivent dans un monde de rareté. Elles évaluent tout en matière de manque: manque de paix, manque de ressources, manque de santé, manque d'amour...

Les riches utilisent leur esprit comme leur plus grand associé. Ils ont compris que tout naît à partir d'une idée. Pour réaliser vos rêves, votre esprit est votre plus grand allié. Vous devez le protéger comme une forteresse. C'est bien ce que font les riches avec leur esprit. Ils le protègent de toute influence extérieure négative mais il l'ouvre à toute influence extérieure positive. Car ils ont compris que le pauvre est pauvre dans ses pensées avant de manquer d'argent. Et que le riche est riche dans ses pensées avant d'acquérir de l'argent.

Nos pensées jouent un rôle très déterminant dans la réalisation de nos rêves. Ce sont nos pensées qui suscitent en nous des émotions et ces émotions nous font passer à l'action:

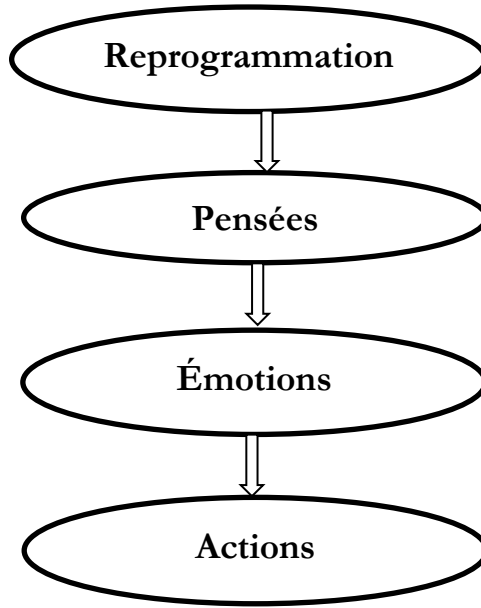


Cependant, nos pensées sont influencées par les informations auxquelles nous sommes exposées. Il devient

donc évident que les actions que nous posons sont, indirectement, le résultat des informations auxquelles nous sommes exposées. C'est pourquoi, pour réaliser vos rêves, vous devez filtrer chacune des informations qui entre dans votre esprit. Mais avant toute chose, vous devez d'abord vous débarrasser de toutes celles que vous avez emmagasinées depuis votre naissance: vous devez vous reprogrammer.

- La reprogrammation mentale:

La reprogrammation est une étape importante dans le processus de réalisation de nos rêves. Il s'agit de changer notre façon de voir les choses. Stephen Covey, expert en leadership, disait que *si vous voulez faire des changements mineurs dans votre vie, changez votre attitude; mais si vous voulez faire des changements majeurs et extraordinaires, changez votre façon de voir les choses*. La façon de voir les choses s'appelle la conception de ces choses. Une conception est fonction de notre éducation, notre culture, notre environnement, notre entourage et nos expériences personnelles. Tout ce que nous entendons et voyons, façonne notre manière de voir les choses. Alors la première des choses à faire avant de filtrer les informations qui rentrent dans notre esprit, c'est d'abord de changer notre façon de voir les choses c'est-à-dire de se reprogrammer :



Avant que le monde de rareté et de manque ne devienne un monde d'abondance pour les personnes de la classe pauvre ou moyenne, il faut qu'elles changent leur façon de voir le monde: il faut qu'elles aient une vision différente du monde. Il est capital qu'elles recommencent à le considérer comme un univers d'abondance. Cela signifie, entre autre, de commencer à voir grand au lieu de petit, à viser l'excellence au lieu de la médiocrité, à envisager l'opulence au lieu de la faim, à pratiquer le pardon au lieu de la rancune, à aimer au lieu de haïr, à vouloir la paix au lieu de la dispute, à désirer le travail au lieu du chômage...

Après la reprogrammation mentale, la deuxième étape est la déclaration positive.

- Les déclarations positives

Une déclaration positive est une affirmation verbale que l'on se répète à haute voix avec conviction. La caractéristique principale d'une déclaration est qu'elle doit refléter ce que vous voulez être ou ce que vous voulez voir se réaliser dans votre vie. Ensuite, il faut la répéter à haute voix avec conviction car elle véhicule une énergie de cette façon; laquelle énergie pousse à l'action.

Il existe différents types de déclarations, celles déjà composées et celles que vous écrivez vous-même. Vous pourrez trouver dans les différents livres religieux des déclarations déjà écrites. Cependant, pour ceux qui voudront rédiger les leurs, voici quelques exemples qui pourront vous aider:

- Je suis une nouvelle créature,
- Je suis un champion, (Je suis une championne)
- Je suis un vainqueur,
- Je suis un paquet de succès et de réussite,
- Je vis dans l'abondance de l'amour, dans l'abondance de la santé, dans l'abondance de la paix, dans l'abondance de la liberté, dans l'abondance de ressources...

Après la reprogrammation et la pratique des déclarations positives, il devient maintenant indispensable de protéger son esprit.

- Comment protéger son esprit?

Pour protéger votre esprit, il y a ici deux clés que vous devez activer tous les jours: vos rêves et votre foi.

Au début de ce livre, je vous demandais si vous aviez des rêves. En fait, c'est ici le moment où je vous révèle la raison pour laquelle il est si important d'en avoir. Vos rêves vous permettent de rester concentrés quand bien même survient l'adversité. Tout comme il est impossible d'atteindre une cible qu'on ne voit pas, de même il est impossible de réaliser un rêve qu'on ne voit pas constamment ou auquel on ne pense pas constamment. C'est pourquoi, il faut que vous écriviez dans un calepin tous vos rêves même les plus fous et que vous les lisiez au moins une fois par jour. Par exemple, si l'un de vos rêves est de devenir un entrepreneur prospère, vous pouvez écrire:

-Je suis un entrepreneur prospère, je suis un entrepreneur prospère, je suis un entrepreneur prospère,

-Je suis un entrepreneur prospère et heureux, je suis un entrepreneur prospère et heureux, je suis un entrepreneur prospère et heureux,

-Je suis le meilleur entrepreneur prospère, je suis le meilleur entrepreneur prospère, je suis le meilleur entrepreneur prospère.

Le rêve est une clé d'une puissance véritable. Mais, il ne s'agit pas seulement de rêver. Il faut surtout croire fermement en la réalisation de ses rêves: cela s'appelle avoir de la foi. La foi, comme le définit la Bible, *c'est une ferme*

assurance des choses qu'on espère et la démonstration des choses qu'on ne voit pas. L'esprit est le gardien de la foi... mais aussi de la peur. Cependant, la peur et la foi cohabitent difficilement ensemble; en réalité, les deux ne cohabitent jamais ensemble: l'une éloigne l'autre. Sans la foi, il est impossible de réaliser des exploits. C'est pourquoi, les personnes qui réussissent extraordinairement, de façon honnête, en partant de rien sont des personnes de foi. Ce qui a poussé David J. Schwartz, auteur du best-seller *La magie de voir grand* à déclarer: *“La clé de la réussite se cache dans cet énoncé d'une sagesse toute pratique: La foi soulève les montagnes.”* En effet, la foi est la clé de la réussite. La foi procure l'énergie nécessaire pour passer à l'action et une puissance créatrice qui permet de réaliser tout ce que l'on entreprend.

6^e Principe: La culture de l'excellence

L'un des piliers de toute intelligence, c'est la culture de l'excellence. Vous devez cultiver l'excellence. En effet, la paresse, la négligence et la nonchalance sont des graines que l'on sème et qui finissent par germer de mauvaises habitudes de vie. Plus tard, il est difficile de s'en séparer car celles-ci deviennent une seconde nature. C'est pourquoi, que vous soyez des étudiants(es), des sans-emplois, des travailleurs salariés, des travailleurs indépendants (spécialistes ou propriétaires de Pme-Pmi), ou quelle que soit votre classe sociale, la culture de l'excellence vous permettra de développer une intelligence financière de qualité.

Les étudiants devront:

- Être ponctuels aux cours,
- Être assidus dans leurs études,
- Respecter leurs professeurs et leur environnement scolaire ou universitaire,
- S'appliquer dans leur domaine d'étude comme si leur rêve en dépendait,
- Rechercher l'excellence en tout.

Les « sans-emplois » devront:

- Être ponctuels envers eux-mêmes,
- Recommencer à se cultiver sur leurs centres d'intérêt,
- Respecter leur entourage et leur environnement,
- S'appliquer dans toute tâche qu'ils doivent exercer comme si leur rêve en dépendait,
- Rechercher l'excellence en tout.

Les travailleurs salariés devront:

- Être ponctuels au travail,
- Être assidus pendant les heures de travail,
- Respecter leur employeur et leur environnement de travail,
- S'appliquer dans l'exercice de leurs tâches et de leurs responsabilités comme si leur rêve en dépendait,
- Rechercher l'excellence en tout.

Les spécialistes ou propriétaires de Pme-Pmi devront:

- Être ponctuels dans leurs activités ou avec leurs clients,
- Être assidus dans l'exercice de leurs activités,
- Respecter leurs clients, leurs employés, leurs partenaires d'affaires et leur environnement de travail,
- S'appliquer dans l'exercice des différents projets ou responsabilités comme si leur rêve en dépendait,
- Rechercher l'excellence en tout.

Pour les étudiants ou travailleurs salariés, il ne faudrait, en aucun cas, négliger ses études ou son travail, mépriser ses professeurs ou son employeur en ayant comme excuse de devenir financièrement libre pour réaliser vos rêves. Se comporter ainsi est une autodestruction. À partir d'aujourd'hui, soyez beaucoup plus joyeux à l'école ou au travail car n'oubliez pas: vous n'allez plus à l'école ou au travail pour vos professeurs ou pour votre employeur. Vous le faites pour vous-même afin d'acquérir le maximum de connaissances, d'informations, d'habiletés, de compétences, d'expériences et de relations. Alors, mettez de côté votre frustration, votre colère ou votre rancune et donnez le meilleur de vous-même.

Pour les « sans-emplois », cessez de penser que vous êtes des chômeurs et commencez à travailler pour vous-même. Établissez un emploi de temps personnel de lecture et de révisions de cours. Présentez-vous à des ONG

(Organisations non gouvernementales) en lien avec vos centres d'intérêt et demandez à travailler comme bénévoles. Donnez de votre temps aux autres et cela vous reviendra. Après avoir entamé la lecture de ce livre, vous n'avez plus le droit de vous faire appeler « chômeurs » ou « sans-emploi ». Vous avez la responsabilité de réaliser vos rêves quelle que soit votre situation actuelle. Excellez dans tout travail même s'il n'est pas rémunéré.

Pour les spécialistes ou propriétaires de Pme-Pmi, vous n'avez pas d'autres choix que d'exceller sinon la concurrence vous y obligera. Mais, ne le faites pas seulement dans les relations avec vos clients, exceller aussi dans les relations avec vos employés, vos partenaires d'affaires et vos associés.

Cependant, pour réaliser et vivre vos rêves, vous devez vous libérer de l'esclavage financier en contrôlant totalement votre temps et vos revenus: il s'agit de la liberté financière.

Comment peut-on donc atteindre cette liberté financière?

Cette question trouvera sa réponse dans la classe suivante qui abordera les principes de la liberté financière.

CLASSE 6

Les principes de la liberté financière

Si vous avez atteint cette classe, cela démontre de votre volonté de régler pour de bon le problème de l'argent et du temps afin de réaliser et de vivre vos rêves. Robert Kiyosaki révèle que *le problème de l'argent et du temps dans le monde se subdivise en deux: le manque d'argent et de temps ou l'abondance d'argent et de temps*. Chercher à contrôler son temps et son argent revient à résoudre le problème du manque d'argent et de temps.

Tout d'abord, je voudrais rappeler et insister sur le fait que ce problème du manque d'argent et de temps ne peut être résolu par l'argent car ce n'est pas l'argent qui libère mais plutôt une intelligence financière développée. Une intelligence financière de base permet de créer de l'argent

tandis qu'une intelligence financière développée permet de se libérer financièrement. Pour cela, il faut avoir un objectif beaucoup plus grand que l'argent. C'est pourquoi d'entrée de jeu, j'ai insisté sur l'importance d'avoir un grand rêve et de chercher un coach pour vous aider à le réaliser.

Accéder à la liberté financière requiert de contrôler totalement son argent et son temps. Pour ce faire, il faut d'abord connaître les différentes façons de générer l'argent. Robert Kiyosaki, dans son livre *Père riche, Père pauvre*, démontre qu'il y a quatre différentes façons légales de générer de l'argent: comme employé, comme travailleur indépendant (ou autonome), comme propriétaire d'entreprise ou comme investisseur.

Ceux qui génèrent l'argent comme employé

Un employé donne son temps, ses talents, ses compétences et ses expériences à un employeur qui lui donne de l'argent en échange. Il n'a aucun contrôle sur son temps et sur ses revenus. Pour générer l'argent, il doit être présent physiquement. Son budget dépend de son employeur c'est-à-dire du salaire que ce dernier considère qu'il mérite.

Il y a deux grandes limites à cet échange qui empêchent tout employé de réaliser et de vivre ses rêves librement:

-Le temps: le fait qu'il donne de son temps à un employeur, il est épuisé à la fin des heures de travail; je dirai

même trop épuisé pour avoir des rêves à plus forte raison les réaliser.

-L'argent: le salaire qu'il reçoit dépend de son employeur. L'employé va budgétiser sa vie et celle de sa famille en fonction du salaire qu'il reçoit. De façon subtile, sa qualité de vie et celle de sa famille sont déterminées par son salaire. Ses enfants iront dans des écoles en fonction du salaire qu'il gagne. Pendant ce temps, les enfants de son employeur fréquenteront les meilleures écoles du monde. Plus tard, les enfants de son employeur reviendront en Afrique pour diriger l'entreprise de leurs parents ou pour être à la tête d'autres entreprises. Finalement, les enfants de l'employé, ayant terminé leurs études dans leur pays d'origine, iront travailler pour les enfants de leur employeur. C'est ainsi que, de génération en génération, les familles d'entrepreneurs deviennent financièrement et socialement plus fortes que les familles d'employés.

La majorité des africains, au sortir de l'école, vont à la recherche d'un emploi. Ce faisant, ils ferment les yeux aux opportunités qui les entourent. Ils sont conduits par la recherche d'un statut et la peur de manquer d'argent. En général, cela est dû à l'ignorance et aux fausses idées que la société leur a toujours vendues. En effet, trouver un emploi ou travailler dans un bureau a toujours été synonyme de réussite en Afrique. Les nombreuses années passées dans le système académique ont entraîné la majorité des africains à chercher un emploi sans se rendre compte qu'ils seront plus tard limités en temps et en argent.

LES PRINCIPES DE LA LIBERTÉ FINANCIÈRE

Et lorsqu'un employé n'a plus de motivation dans son emploi, il cherche à avoir une promotion ou de nouvelles tâches à accomplir s'il aime bien l'entreprise où il travaille; sinon, il se met à la recherche d'un autre emploi ou il retourne en cours du soir pour obtenir un autre diplôme afin de se faire embaucher par une autre entreprise: il s' imagine qu'il sera beaucoup plus heureux avec un autre emploi.

Les directeurs généraux, les directeurs financiers, les directeurs d'opérations, les directeurs des ressources humaines, les administrateurs, les fondés de pouvoir, les inspecteurs, les gérants et les superviseurs font partie de cette catégorie. Ils sont au service de l'État ou des propriétaires d'entreprises; ils mettent à la disposition de ces derniers, tout comme un simple employé, leur temps, leur talent, leurs compétences, leurs expériences et leurs relations. Ces hauts dirigeants, qui sont intellectuellement intelligents, dirigent généralement les entreprises des personnes intellectuellement peu intelligentes qu'eux mais financièrement plus intelligentes. Imaginez un seul instant ces hauts dirigeants, devenir financièrement très intelligents...

Récapitulatif :

L'employé:

- *a un emploi et un employeur
- *échange son temps pour des revenus
- *préfère la sécurité d'emploi
- *travaille pour le système de son employeur

Ceux qui génèrent l'argent comme travailleur indépendant (ou autonome)

Les travailleurs indépendants (ou autonomes) sont généralement les spécialistes et les propriétaires de petites ou moyennes entreprises (Pme)/petites ou moyennes industries (Pmi). Il s'agit des avocats, de ceux qui possèdent des boutiques, des commerçants, des experts comptables, des représentants commerciaux qui travaillent à leur compte, etc. Le spécialiste ou propriétaire de Pme-Pmi est la personne la plus importante de son activité. Sans lui, il n'y a plus d'activités. Il contrôle tout de A à Z. Il génère le plus souvent beaucoup d'argent, mais il est généralement très épuisé car il n'a pas de temps. Il contrôle partiellement ses revenus mais pas son temps. Pour générer de l'argent, il doit être physiquement présent...tout comme un employé. En réalité, un travailleur indépendant possède un emploi. Mais la différence avec un employé, c'est que ce dernier a la possibilité de démissionner de son emploi mais un travailleur indépendant ne peut démissionner de sa propre activité.

Le spécialiste ou propriétaire de Pme-Pmi a aussi deux limites:

-Le temps: il n'a pas de contrôle sur son temps. Il est difficile pour lui de vivre ses rêves; il est pris dans un piège. S'il s'absente, tout son système risque de faire faillite. Ce sont ses clients qui décident de son temps.

-L'argent: il a un contrôle partiel sur son argent. En fait, s'il est malade, il ne génère plus de revenus ou plutôt il en

génère moins. De plus, les prix de ses concurrents ont un impact direct sur ses revenus.

Récapitulatif :

Le travailleur indépendant (ou autonome):

- *crée son propre emploi
- *est son propre employeur
- *échange ses compétences pour des revenus
- *est le système

Ceux qui génèrent l'argent comme propriétaire d'entreprise

Les propriétaires d'entreprises possèdent et contrôlent un système. Ils mettent en place un système et emploient des directeurs généraux, des directeurs de ressources humaines, des directeurs financiers qui à leur tour recrutent des employés pour gérer l'entreprise et opérer les activités. Ainsi, ils ont un contrôle non seulement sur leurs revenus mais aussi sur leur temps. Étant donné qu'ils n'ont pas besoin d'être physiquement présents pour générer l'argent, ils peuvent réaliser et vivre leur rêve. Ils peuvent alors passer du temps de qualité avec les membres de leur famille, voyager avec eux, faire des dons aux populations, etc.: ils sont libres.

Le propriétaire d'entreprise a deux avantages:

-Le temps: il utilise le temps, les talents, les compétences et les expériences d'autres personnes. Puisqu'il utilise les

LA FIN DE L'ESCLAVAGE FINANCIER

ressources d'autres personnes pour générer ses revenus, il peut alors utiliser le sien pour réaliser et vivre ses rêves sans se soucier de manquer d'argent. Entre autres, pendant qu'il réalise ses rêves, il fait travailler d'autres personnes pour lui.

-L'argent: le propriétaire d'entreprise a le contrôle total sur ses revenus car il y a des employés qui travaillent pour lui. Ces derniers travaillent afin de générer des revenus pour le propriétaire d'entreprise sans que ce dernier ne soit physiquement présent pour effectuer le travail. Ainsi, il peut passer du temps de qualité avec sa famille et vivre ses rêves.

Récapitulatif :

Le propriétaire d'entreprise:

- *possède un système dans lequel travaillent des employés
- *génère des revenus sans être physiquement présent
- *contrôle son temps et son argent
- * a un effet levier: le travail des autres
- *crée, possède et contrôle un système

Ceux qui génèrent l'argent comme investisseur

L'investisseur investit l'argent dans le système d'autres personnes. En réalité, il utilise l'argent d'autres personnes pour l'investir dans le système d'autres personnes. De ce fait, il a des systèmes et de l'argent qui travaillent pour lui: il n'a donc pas besoin de s'impliquer lui-même pour générer des revenus. Il est libre de réaliser et vivre ses rêves.

LES PRINCIPES DE LA LIBERTÉ FINANCIÈRE

L'investisseur a aussi deux avantages:

-Le temps: tout comme le propriétaire d'entreprise, l'investisseur a beaucoup de temps car il n'a pas l'obligation de se présenter physiquement pour générer des revenus. Ce qui lui permet de profiter de son temps pour vivre ses rêves.

-L'argent: l'investisseur a le contrôle sur son argent car il investit dans plusieurs systèmes ou projets avec l'argent des autres. Les sommes investies représentent de fortes sommes d'argent: il en résulte des rendements importants sans implication directe de celui-ci.

Récapitulatif :

L'investisseur:

*investit l'argent et fait travailler cet argent pour lui

* génère des revenus sans être physiquement présent

* contrôle son temps et son argent

*investit l'argent des autres dans le système d'autres personnes

Analysons ces quatre façons de générer des revenus

De ces quatre façons de générer des revenus, il ressort deux analyses.

La première analyse, c'est que les employés et les travailleurs indépendants (ou autonomes) sont obligés d'être

physiquement présents pour générer des revenus: ils travaillent donc pour l'argent. Ils sont obligés de travailler pour l'argent parce qu'ils n'ont pas de levier. Le levier d'un employé, c'est son curriculum vitae. C'est pourquoi il est toujours à la recherche d'un emploi car son levier ne peut que lui donner accès à un emploi. Le levier du travailleur indépendant, c'est le prix des biens et services qu'il distribue et l'énergie qu'il investit pour les distribuer. C'est la raison pour laquelle il doit continuellement vérifier le prix de ses concurrents. Il doit aussi être toujours présent pour ses clients car sans lui, il n'y a pas de système.

La deuxième analyse, c'est que les propriétaires d'entreprises et les investisseurs ne sont pas obligés d'être présents physiquement pour générer des revenus: l'argent travaille pour eux. Contrairement aux employés et aux travailleurs indépendants, les propriétaires d'entreprises et les investisseurs ont pour leviers les Ressources d'Autres Personnes (RDAP). Les ressources d'autres personnes regroupent:

- le Temps d'Autres Personnes
- les Talents d'Autres Personnes
- les Compétences d'Autres Personnes
- les Expériences d'Autres Personnes
- les Systèmes d'Autres Personnes
- l'Argent d'Autres Personnes

Les propriétaires d'entreprises utilisent le temps, les talents, les compétences et les expériences d'autres personnes tandis que les investisseurs utilisent les systèmes et l'argent d'autres

personnes. C'est la raison pour laquelle ils sont financièrement libres.

Destiné à être esclave de l'argent

Aussi longtemps que je me souviens, j'ai toujours été conditionné à aller à l'école pour obtenir des diplômes afin de chercher à travailler comme employé pour un propriétaire d'entreprise ou pour le gouvernement. Et même après mon bac série C, j'ai voulu aller en médecine ou en comptabilité pour exercer comme médecin ou expert-comptable, c'est-à-dire comme un spécialiste. Ce faisant, j'étais destiné à travailler toute ma vie pour l'argent sans jamais pouvoir un jour réaliser mes rêves, sans jamais pouvoir passer du temps de qualité avec ma famille, sans jamais pouvoir voyager à travers le monde...

Chaque fois que je pose la question à un employé, fut-il directeur ou commis, de savoir quand est-ce qu'il voudrait prendre sa retraite, il me répond qu'il veut la prendre à l'âge normal de la retraite ou le plus tard possible. Tout en me le disant, il me renseigne sur ses pensées cachées. En effet, la retraite signifie ne plus être obligé de travailler par contrainte pour générer des revenus. Ainsi, pour prendre la retraite, il faut avoir suffisamment d'argent ou avoir des actifs qui soient capables de générer un certain montant mensuel pour pouvoir conserver, plus ou moins, la même qualité de vie que l'on avait pendant les années de travail.

C'est de cette définition que vient le problème majeur avec l'emploi. Lorsqu'un employé dit qu'il voudrait prendre sa retraite à l'âge normal de la retraite ou le plus tard possible, il est en train de dire de façon inconsciente, qu'il ne sera pas capable d'épargner suffisamment d'argent ou d'acquérir suffisamment d'actifs afin de pouvoir se retirer plutôt. Alors, il est obligé de se retirer à l'âge officiel (âge requis par le gouvernement pour avoir accès aux prestations de retraite) afin d'espérer recevoir une pension durant la période d'années qu'il lui reste à vivre. Et quand bien même, il détesterait son emploi ou qu'il serait fatigué à cause de son âge avancé, il restera accroché à cet emploi. En réalité, un employé, ayant des revenus fixes, n'arrive pas à épargner suffisamment d'argent car le coût de la vie, qui augmente de façon vertigineuse, réduit son pouvoir d'épargne. Or, plus sa capacité d'épargne diminue, plus il s'accroche à son emploi par peur et par recherche de sécurité. Et plus ce dernier s'accroche à son emploi, plus il finit par accepter de prendre sa retraite à l'âge officiel ou plus tard. Ainsi, il renonce à ses rêves et choisit de survivre, c'est-à-dire de travailler toute sa vie pour se nourrir et payer des factures.

À l'opposé, pour un propriétaire d'entreprise et un investisseur, la retraite se prend entre quarante-cinq (45) et cinquante (50) ans. Il y a une seule explication: un entrepreneur contrôle son temps et son argent car l'argent travaille pour lui.

Seize ans après l'obtention de mon bac série C, je venais de découvrir ce qu'on ne m'avait jamais enseigné à l'école, ou du moins, ce que les systèmes éducatifs africains n'enseignent pas à leurs élèves et étudiants. De la maternelle à l'université, j'avais été programmé à devenir un employé ou un travailleur indépendant c'est-à-dire un esclave de l'argent.

C'est alors que je me suis rendu compte que si je voulais réaliser mes rêves, il serait très difficile d'y parvenir uniquement comme employé ou travailleur indépendant. Comme employé, mon temps est limité et ma seule source de revenus est mon emploi; donc jusqu'à ce que je sois capable de remplacer mon salaire, je suis sous l'emprise de cet emploi. Or, si je suis sous l'emprise de mon emploi, ma femme et mes enfants sont également sous l'emprise de cet emploi. Cependant, si j'avais ma propre entreprise, ma femme et mes enfants pourraient en faire partie; nous pourrions la développer ensemble. Et ce serait une très forte expérience familiale. Sachant donc que je voulais réaliser mes rêves, il me fallait trouver les moyens d'y parvenir.

Comment contrôler totalement votre argent et votre temps?

Alors je me suis posé la question suivante: « comment est-ce qu'un propriétaire d'entreprise ou un investisseur contrôle totalement son temps et son argent? ».

Il était évident pour moi, après l'analyse des quatre façons de générer l'argent, que pour contrôler son temps et son

argent, il fallait en créer. Or, le seul moyen d'en créer est de devenir propriétaire d'entreprise ou investisseur. Un actif permet de créer de l'argent mais pas du temps. Pour disposer des deux à la fois, il faut développer un autre niveau d'intelligence financière.

Dans les lignes qui vont suivre, j'aborderai les quatre principes de la liberté financière qui sont mis en application depuis plusieurs décennies par les hommes et les femmes les plus prospères de la planète. Ce sont les principes suivants:

7^e Principe: Prendre les commandes de son argent

8^e Principe: Lancer sa propre entreprise

9^e Principe: Devenir un propriétaire d'entreprise

10^e Principe: Réinvestir pour le long terme

Les principes de la liberté financière permettent de se déplacer de façon progressive et efficiente du statut d'employé au statut d'investisseur en passant d'abord par celui de travailleur indépendant puis de propriétaire d'entreprise. Chaque principe vous dévoilera une clé spécifique qui vous permettra de passer d'un statut à un autre.

CLASSE 7

7e Principe: Prenez les commandes de votre argent

Avant de commencer cette classe, je voudrais insister sur l'importance de contrôler son argent. De même que les docteurs en médecine nous demandent de contrôler nos habitudes alimentaires afin de garantir une bonne santé corporelle, de même il est très important, du moins pour tous ceux qui sont vraiment sérieux à accroître leur intelligence financière, de contrôler leurs habitudes financières. Il s'agit tout simplement de mettre de la discipline, à partir d'aujourd'hui, dans vos habitudes financières.

J'ai plusieurs fois entendu des personnes tenir les propos suivants: «Je mettrai de la discipline dans mes finances lorsque je gagnerai plus d'argent». Ce type de propos conduit souvent à la disette. C'est un peu comme si une personne obèse disait: «Je contrôlerai mes habitudes alimentaires lorsque je perdrai cent kilos.» Cela n'a aucun sens. Si vous attendez de gagner plus d'argent ou si vous avez la paresse de mettre de l'ordre dans vos finances, le résultat sera toujours le même: vous ne vous en sortirez pas financièrement. Je ne dis pas que vous n'aurez pas d'argent. Il y a une grande différence entre avoir de l'argent et être financièrement libre. Nous avons souvent entendu l'histoire de personnes qui ont gagné à la loterie et qui sont redevenues plus pauvres encore quelques mois plus tard; ou bien l'histoire d'artistes qui avaient eu de la popularité et de l'argent mais qui sont devenus très pauvres après quelques années. L'argent ne rend pas riche. Mais la discipline à apprivoiser l'argent si. C'est pourquoi, le développement de l'intelligence financière commence par se discipliner financièrement en prenant les commandes de son argent.

Que signifie le mot « argent »?

Je crois qu'une des raisons pour laquelle l'Afrique croule sous le poids de la pauvreté c'est son attitude vis-à-vis de l'argent, outre les nombreuses questions d'exploitations économiques et politiques orchestrées par l'Occident.

PRENEZ LES COMMANDES DE VOTRE ARGENT

Depuis la colonisation jusqu'à aujourd'hui, l'Afrique a conservé les habitudes financières du passé. Les africains, ayant copié le modèle financier qu'ils ont vu appliquer par les colons, ont conservé cela bien au-delà des gros changements politiques qui ont plusieurs fois bouleversé le continent. Il s'agit du modèle suivant que vous connaissez très bien: aller à l'école, obtenir des diplômes, trouver un travail bien rémunéré, acheter ou construire une maison, prendre sa retraite. Bien des années plus tard, l'Afrique continue encore d'adopter ce modèle.

Un modèle peut être conservé lorsqu'il produit des résultats positifs car comme le dit le proverbe: *"On ne change pas une équipe qui gagne"*. Cependant, lorsqu'on regarde l'Afrique plusieurs années après les indépendances, a-t-on vraiment l'impression que ce modèle a permis aux africains de créer de la richesse et de devenir financièrement libres? Sinon, pourquoi restons-nous si attachés à un modèle qui ne fonctionne pas? N'avez-vous pas l'impression que vous naissez uniquement pour aller à l'école, obtenir des diplômes, travailler pour d'autres personnes toute votre vie pour ensuite crouler sous le poids de la pauvreté à la retraite? Je crois que c'est le moment de prendre la décision de changer les choses, non seulement pour vous mais aussi pour votre famille et même plus, pour votre génération.

Le terme « argent » utilisé dans cette section désigne le montant d'argent qui reste dans la poche à la fin du mois après que toutes les dépenses aient été effectuées ou que

toutes les factures aient été payées. Ce montant d'argent est tellement important en ce sens qu'il est la fondation de toute prospérité financière. Plus ce montant est important, plus les opportunités sont grandes. Ainsi, le terme « argent » est calculé comme suit: **Argent = Revenus – Dépenses**.

Pour contrôler votre argent, l'ancienne méthode était la suivante: réduire les dépenses et maintenir les revenus. De ce point de vue, le terme « argent » est le reste des revenus après que les dépenses aient toutes été effectuées. La plupart des livres, qui abordaient le succès financier, proposaient des stratégies afin de minimiser les dépenses dans le but d'augmenter l'argent mis de côté; ce qui permettra de prendre une retraite dorée. Ces stratégies ont entraîné l'élaboration du budget comme étant la stratégie pour réduire les dépenses et épargner la différence pour la retraite. Par contre, malgré l'utilisation du budget, combien ont-ils pu réellement réduire leurs dépenses, et épargner pour leur retraite? En réalité, cette méthode enseigne seulement de vivre en dessous des moyens. Malheureusement, elle a montré ses limites. Plus de soixante ans après les indépendances, les africains sont toujours à rechercher des emplois bien rémunérés, à élaborer des budgets pour réduire leurs dépenses, à épargner ce qui leur reste (si du moins il en reste) et à attendre la retraite en se contentant de leur emploi durant toute leur vie. Vivre en dessous de ses moyens par l'élaboration d'un budget pour réduire les dépenses et épargner l'argent pour la retraite est une approche totalement

PRENEZ LES COMMANDES DE VOTRE ARGENT

fausse. Je vous prie de m'excuser mais cette méthode explique aussi la situation précaire des familles en Afrique.

Voici clairement ce que ces « experts financiers » ont enseigné et continuent d'enseigner à de nombreuses familles africaines:

- Vivre en dessous de ses moyens
- Travailler toute sa vie pour l'argent comme employé
- Établir un budget
- Réduire les dépenses de façon drastique
- Épargner dans un plan d'épargne-retraite dès que l'on commence à travailler
- Attendre paisiblement la retraite

Le pire est que par ignorance les parents l'appliquent mais en plus l'enseignent à leurs propres enfants. D'où le fait que des cycles de générations ont et auront leurs avenir financiers hypothéqués par ces pseudo-financiers.

Pour ceux et celles qui se retrouvent dans cette situation, c'est-à-dire qui ont appliqué cette stratégie de vivre en dessous de leurs moyens et qui, aujourd'hui, se retrouvent dans un vrai désastre financier, j'ai une bonne nouvelle. Car même si on ne peut pas faire revenir le passé, on peut néanmoins corriger le futur. Ainsi, il existe une autre approche que je qualifierais plutôt de nouvelle approche. Selon celle-ci, il y a deux règles à suivre pour prendre les commandes de son argent.

Règle 1: Contrôler ses dépenses et réduire son passif

Comme nous l'avons déjà vu, une dépense est un montant d'argent qui sort de la poche. Et un passif est un engagement qui fait sortir l'argent de la poche. Générer ou avoir de l'argent est une chose. Mais cela ne servirait à rien si tout cet argent devait être dépensé de la mauvaise façon. C'est la raison pour laquelle les dépenses doivent être contrôlées et le passif réduit.

Contrôler les dépenses

Pour contrôler ses dépenses, il faut impérativement commencer par les classer.

Dans notre société, le terme « dépenses » a toujours eu une connotation négative. Cela s'explique par le fait que dépenser c'est faire sortir l'argent de notre poche. Or, les premiers auteurs en finances personnelles ont vite fait de nous enseigner les théories suivantes: « vivez en dessous de vos moyens » ou « pour devenir riche, vous devez absolument couper dans vos dépenses », etc. Ainsi, faire sortir de l'argent de notre poche a créé en nous un sentiment de culpabilité.

Je me souviens encore de mes premiers pas vers l'éducation financière: en ce temps, je travaillais pour une importante entreprise dans les télécommunications en tant que responsable des comptes recevables et je voulais

m'éduquer en finances personnelles. Les livres que j'avais lus m'avaient appris à couper dans les dépenses afin de mettre beaucoup d'argent de côté pour prendre une retraite dorée. Imaginez donc comment je vivais. En ce moment, j'avais comme idée de construire une maison ou d'en acheter. Il fallait alors couper au maximum dans mes dépenses: tous mes collègues avaient une voiture mais moi je n'en avais pas. Je vivais encore chez mes parents afin de mettre de côté l'argent qui aurait dû servir à payer le loyer. Toute sortie d'argent était pour moi quelque chose de négatif. Je vivais avec un budget serré. Tout le monde me trouvait avare mais je me trouvais vraiment spécial car je me disais que mon entourage me donnerait raison une fois que j'aurai acheté ma maison ou que j'aurai accumulé des millions de FCFA dans mon compte d'épargne. Je crois que c'est à ce moment que j'ai commencé à me poser plusieurs questions car malgré le fait que je dépensais très peu, mon épouse Liliane et moi, nous nous efforcions toujours de joindre les deux bouts ou pour arriver à finir le mois. Mois après mois, je sentais que la situation ne s'améliorait pas. Je me rendais compte que je travaillais pour enrichir tout le monde sauf ma famille et moi. J'avais remarqué que, quoique je réduisais mes dépenses, je sortais toujours plus d'argent pour obtenir les mêmes biens et services les mois d'après. Par exemple, si je demandais à mon épouse d'acheter une qualité de riz qui coûtait moins cher, cette même qualité de riz augmentait deux ou six mois plus tard. Et puisque mon objectif était de réduire au maximum mes dépenses, tout ce qui devait faire sortir l'argent de ma poche, même si cela devait agrémenter la

qualité de la vie de ma famille, était à éliminer. Sans m'en rendre compte, toute sortie d'argent était devenue pour moi une source de tristesse émotionnelle: je me sentais mal à l'aise à chaque fois que l'argent sortait de ma poche. Cela s'explique par le fait que je vivais dans une perspective de budget qui avait pour but de vivre en dessous de mes moyens en réduisant mes dépenses. Pire, Je vivais continuellement dans le stress financier et je ressentais de la culpabilité à chaque fois que je devais faire une dépense pour améliorer notre qualité de vie. Sans m'en apercevoir, je travaillais pour l'argent et non le contraire.

Et c'est à ce niveau que se situait mon problème: un budget a pour but de se **discipliner financièrement**. Cependant, si le budget a pour seul objectif de réduire les dépenses et de vivre en dessous de ses moyens, il conduit à la culpabilité financièrement. Si vous adoptez le budget avec cet objectif, vous n'aurez plus la paix avec vous-même, financièrement parlant. Vous aurez l'impression que toute sortie d'argent vous donne un pincement au cœur même s'il s'agit de votre enfant qui est malade ou d'aller en voyage avec votre femme et vos enfants ou de leur acheter des cadeaux. Or, ces situations énumérées ci-dessus occasionnent des dépenses importantes à l'équilibre familial. Aussi, suis-je à la veille de vous révéler que ce ne sont pas toutes les dépenses qu'il faut réduire.

PRENEZ LES COMMANDES DE VOTRE ARGENT

Il existe plusieurs types de dépenses que nous pouvons regrouper en deux grandes catégories: les dépenses importantes et les dépenses urgentes.

Les dépenses importantes

Les dépenses importantes sont celles dont les effets durent dans le temps. Elles servent à réaliser les objectifs à moyen ou à long terme. Ce sont par ordre de priorité:

- La dîme, qui correspond à 10% de tout revenu et qui est la part qui revient à Dieu;
- Les offrandes aux communautés religieuses qui correspondent plus ou moins à 1% de tout revenu;
- L'épargne qui correspond à 15% de tout revenu. Elle représente le montant d'argent que vous utilisez pour vous payer vous-même;
- Les dépenses de qualité de vie qui correspondent à 3% de tout revenu. Elles représentent les dépenses pour se faire plaisir ou pour faire plaisir à votre femme et à vos enfants c'est-à-dire voyager, aller au restaurant, s'acheter des vêtements, se divertir;
- Les dons aux personnes en difficulté (dans votre entourage ou ailleurs) qui correspondent plus ou moins à 1% de tout revenu.

En conclusion, pour tout revenu, vous devez affecter premièrement 30% aux dépenses importantes:

- 1- La dîme.....10%
- 2- Les offrandes.....1%
- 3- L'épargne.....15%

LA FIN DE L'ESCLAVAGE FINANCIER

4- Les dépenses de qualité de vie.....	3%
5- Les dons.....	1%
Total =	30%

Je comprends que vous soyez en train de vous poser mille et une questions concernant ces 30% de tout revenu gagné ou reçu à mettre de côté car vos parents ou les livres vous ont enseigné à mettre l'argent de côté une fois vos dépenses réglées. Je vous annonce qu'une autre raison pour laquelle les familles africaines se retrouvent dans la pauvreté ou presque sur le seuil de la pauvreté, c'est parce que les africains (y compris leurs gouvernements) payent tout le monde en premier sauf eux. Les gens payent leurs loyers et leurs factures en premier parce qu'ils ont peur d'être vu comme de mauvais payeurs. Cependant, puisqu'il ne leur reste plus d'argent de côté après avoir payé tout le monde, alors ils décident d'épargner le mois suivant. Mais voici le problème: qui viendra leur demander des comptes s'ils n'épargnent pas de l'argent pour eux, pour leur famille ou pour leur retraite? Par contre, s'ils ne payent pas le loyer, le propriétaire ou l'huissier viendra leur demander des comptes. Ainsi la peur les entraîne à se payer en dernier.

Pour débiter, vous pouvez commencer par la dîme(les 10% qui reviennent à Dieu); ensuite la compléter par un petit montant fixe avec lequel vous êtes à l'aise afin de vous discipliner. Puis, lorsque vous aurez vaincu vos peurs, vous pouvez augmenter ce montant progressivement jusqu'à atteindre les 20% (18% qui vous reviennent et 2% pour les

offrandes et dons), totalisant de la sorte les 30% de dépenses importantes.

Les dépenses urgentes

Le terme « urgent » fait référence à pressant, stressant. Les dépenses urgentes sont des dépenses utilisées pour assurer son bien-être ou celui de sa famille et elles sont communément appelées dépenses mensuelles.

Les dépenses urgentes se subdivisent en trois:

- Les dépenses fixes qui sont composées du loyer, des factures d'eau et d'électricité, des factures de téléphone, des factures d'internet, des dépenses de nourriture, des dépenses des enfants et de leurs études, des dépenses de transport(ou carburant), des assurances, des frais bancaires, etc. Ce sont des dépenses mensuelles obligatoires.
- Les dépenses variables qui sont composées des dépenses de réparation et d'entretien de la maison ou de la voiture, des frais d'hôpital, des dépenses annexes de la maison et de toutes sortes d'imprévus que vous pouvez imaginer. Ce sont des dépenses imprévues qui ne se répètent pas nécessairement tous les mois.
- Les dépenses snobs qui sont des dépenses qu'une personne fait pour se comparer ou montrer

aux autres qu'elle a les moyens, c'est-à-dire pour impressionner les autres et suivre la mode.

Ainsi, pour tout revenu, il faut affecter 30% aux dépenses importantes et ensuite utiliser les 70% restants pour effectuer les dépenses urgentes:

Revenus.....	100%
- Dépenses importantes.....	30%
= Dépenses urgentes.....	70%

Maintenant que nous avons clairement identifié les différents types de dépenses, nous devons nous poser la question suivante: comment les contrôler?

Comment contrôler les dépenses

Avant de chercher à contrôler vos dépenses, il faut d'abord accepter de mettre en application ce que j'appelle **la règle des 30/70** c'est-à-dire 30% pour les dépenses importantes et 70% pour les dépenses urgentes. Ensuite, voici des méthodes simples pour les contrôler.

Pour contrôler les dépenses importantes, il y a trois attitudes à adopter qui vous permettront aussi de dompter l'argent et de le faire travailler pour vous au lieu du contraire. En vérité, sans ces trois attitudes, vous pourrez commencer, tout comme la plupart des personnes qui s'inscrivent au gym en début d'année pour ensuite arrêter tout juste le mois

suivant lorsque les obstacles se présentent à elles. Ces trois attitudes sont:

- La discipline: seule la discipline vous permettra, chaque mois ou à chaque fois que vous recevrez un revenu, de mettre immédiatement de côté les 30% et ce avant toute dépense urgente. Si vous ne voulez pas que quelqu'un d'autre vous discipline un jour, vous devez commencer par vous discipliner vous-même.
- Le courage: le courage vient de la foi. Et sans la foi, rien d'extraordinaire ne peut se réaliser. Une fois que votre décision sera prise et que vous passerez à l'action, vous remarquerez pendant les trois premiers mois que cela est plus difficile à faire qu'à dire. Par contre, si vous êtes assez courageux, vous remarquerez, après le troisième mois, que cela est plus facile à faire qu'à dire. J'imagine ce qui se passe dans votre cerveau; vous êtes sûrement en train de vous poser la question suivante: comment vais-je arriver à atteindre la fin du mois avec 30% d'argent de moins dans mes poches alors qu'avec les 100% je n'y arrivais pas? Cette question pousse votre cerveau à s'ouvrir et à rechercher des solutions plutôt qu'à se résigner.
- La vision: la vision provient de vos rêves. Il y aura des mois où vous aurez sûrement envie de remettre les 30% de dépenses importantes au mois prochain ou de tout arrêter. La seule chose qui vous permettra de continuer, c'est de repenser à vos

rêves ou si vous les avez écrits noir sur blanc, c'est d'aller les relire. Relire ou visualiser vos rêves vous redonnera la force de continuer.

Les dépenses urgentes (fixes et variables) ont deux caractères: il faut s'en acquitter tous les mois et elles finissent par augmenter avec ou sans notre accord. Comment pouvoir contrôler des dépenses qui sont obligatoires ou du moins nécessaires mais dont les prix sont hors de notre contrôle? Il y a trois attitudes à développer pour contrôler les dépenses fixes et variables.

- Premièrement, il faut accepter qu'elles fassent et feront toujours partie de notre quotidien. Cela vous permettra tout simplement d'arrêter de vous plaindre inutilement face à vos dépenses fixes ou à leurs augmentations mais surtout vous permettra de réaliser que travailler toute sa vie pour s'acquitter uniquement de ces dépenses n'est certainement pas une bonne décision.
- Deuxièmement, il faut en réduire l'utilisation au strict nécessaire et rechercher les meilleures occasions qualité-prix. Si vous avez besoin d'effectuer une dépense justifiée pour mettre votre famille en sécurité ou pour son épanouissement, faites-le tout en cherchant un meilleur rapport qualité-prix.
- Troisièmement, afin de contrôler l'augmentation des dépenses qui est de toute évidence hors de votre contrôle, il faut augmenter vos revenus ou

vos moyens. C'est le lieu de préciser que la solution n'est donc pas de faire des grèves ou de se plaindre d'un gouvernement quelconque ou de se réjouir de l'élection d'un nouveau président. Je vous le dis: quel que soit le gouvernement en place ou le président que vous allez élire, le coût de la vie continuera d'augmenter. En fait, la seule solution de court, moyen et long terme est d'accroître vos revenus.

Quant aux dépenses snobs, ils n'y a pas à les contrôler. Il faut purement et simplement les éliminer! Cela est non négociable. Ce sont des dépenses dont on peut se passer.

Réduire le passif

Après avoir examiné les dépenses, c'est-à-dire l'argent qui sort de la poche, penchons-nous à présent sur les engagements qui font sortir l'argent de la poche et comment les réduire.

Ce point est vraiment important car il constitue une vraie source de pauvreté. Il s'agit des dettes. Appelées passif en comptabilité, les dettes ont pour objectif de contracter de l'argent aujourd'hui avec pour condition de le rembourser plus tard avec ou sans intérêt. Il y a deux types de dettes: les bonnes dettes et les mauvaises dettes.

Les bonnes dettes sont celles qui ont pour but de mettre de l'argent dans vos poches à échéances ou pour lesquelles l'argent utilisé pour le remboursement mensuel ne provient pas de votre poche: cela s'appelle de l'investissement. Par exemple, si vous achetez une maison avec une hypothèque et que vous la mettez en location, cela représente une bonne dette. Ici, la banque vous a prêté de l'argent pour acquérir une habitation que vous mettez en location. Puis, les locataires, avec le loyer, vous permettent de rembourser votre hypothèque. Quelques années plus tard, après que l'hypothèque ait été remboursée totalement, il vous reste votre habitation ainsi que le loyer qui rentre maintenant dans votre poche.

Les mauvaises dettes sont celles communément appelées dettes à la consommation. Ce sont généralement des dettes pour équiper sa maison, acheter une voiture, voyager, etc. Ces dettes sont très vicieuses car une fois qu'on y prend goût, on risque de se retrouver dans un gouffre financier.

Que ce soit de bonnes ou de mauvaises dettes, celles-ci entraînent un montant d'argent fixe à rembourser tous les mois dépendamment des conditions d'octroi. Ainsi, plus vous avez des dettes, plus vous verrez de l'argent sortir de vos poches. Alors comment réduire l'ensemble de ces dettes? En règle générale, il faut augmenter les bonnes dettes et réduire (voire éliminer) les mauvaises dettes.

PRENEZ LES COMMANDES DE VOTRE ARGENT

Les bonnes dettes, qui sont en réalité des investissements, doivent être augmentées. Car vous utilisez l'argent des banques(ou d'autres personnes) pour acquérir un ou des bien(s). Ensuite, l'argent que payent vos clients pour acheter vos produits(ou services) vous permettra de rembourser la banque(ou vos créanciers). Par contre, pour ne pas vous retrouver avec des dettes considérables, il faut d'abord investir en vous afin d'éliminer ou réduire les risques potentiels.

Concernant les mauvaises dettes, il faut les traiter de façon stricte. En effet, dès que vous contractez une dette, vous devenez l'employé de celui qui vous l'a octroyée, puisque qu'en plus du remboursement du capital vous devez payer des intérêts. C'est pourquoi, à moins d'avoir le couteau à la gorge, évitez autant que possible de contracter des dettes à la consommation. Je comprends qu'il survienne souvent des situations hors de notre contrôle qui nous emmènent à prendre certaines décisions dans le feu de l'action. Si cela vous est déjà arrivé ou si vous vous trouvez présentement dans cette situation, vous n'avez pas à vous culpabiliser. La bonne nouvelle est qu'il existe un moyen de sortir d'une telle situation.

Pour réduire ou sortir de ce type d'endettement, vous ne devez pas compter sur votre salaire ou sur des heures supplémentaires au travail. Il y a un autre moyen efficace. Je m'appête ainsi à vous révéler une technique que j'ai moi-même utilisée et qui m'a été révélée par un expert en

éducation financière. Ce secret est tout aussi simple: si vous voulez réduire ou éliminer vos mauvaises dettes, vous devez investir en vous; c'est-à-dire acquérir de nouvelles connaissances que vous pourrez convertir en argent: ce qui vous permettra d'avoir des revenus supplémentaires qui ne proviendront pas de votre emploi. Car votre salaire étant déjà budgétisé pour vos dépenses fixes et variables, il vous faut une source supplémentaire d'argent pour vous permettre de régler vos dettes. Pour tous ceux qui ont essayé de rembourser leurs dettes avec leur salaire, vous avez sans doute remarqué, qu'après avoir effectué les remboursements mensuels, il vous manquait toujours de l'argent pour finir le mois: ce qui vous emmenait à aller vous rendetter. En fin de compte, vous aviez vraiment l'impression de ne plus savoir quoi faire. De plus, l'augmentation du coût de la vie rend la situation encore plus difficile. C'est pourquoi la solution la plus efficace pour réduire ou éliminer vos mauvaises dettes c'est d'investir en vous puis de convertir vos connaissances en revenus supplémentaires.

Nous venons de parcourir ensemble les méthodes pour contrôler les dépenses et réduire le passif. Cependant, cela ne représente que la première partie pour prendre les commandes de son argent. La deuxième partie sera d'accroître ses moyens.

Règle 2: Accroître vos moyens

PRENEZ LES COMMANDES DE VOTRE ARGENT

Il existe une solution pour résoudre le problème de l'existence des dépenses urgentes et de l'augmentation chronique du coût de la vie. Cette solution est une nouvelle approche. Il n'en existe pas une autre qui puisse permettre d'arrêter l'hémorragie financière des familles africaines. Cette solution est d'accroître vos moyens plutôt que de vivre en dessous d'eux. Mais, que signifie « accroître ses moyens » et comment y arriver?

Je vous comprends très bien. J'ai eu exactement la même réaction la toute première fois que j'en ai entendu parler. En effet, tout comme vous, je suis allé à l'école, j'ai obtenu des diplômes comme le système me l'avait vendu, j'ai eu un emploi, je travaillais même très dur, comme la plupart d'entre vous, pour le salaire que je recevais. Puis, lorsque je voulais savoir comment réussir financièrement, la plupart des livres m'ont enseigné à vivre en dessous de mes moyens, mettre l'argent de côté pour en profiter à ma retraite. Alors c'est ce que j'ai fait. Comme je l'ai décrit plus haut, je vivais comme la plupart des parents qui travaillent à la fonction publique ou au privé. Cependant, je remarquais que le montant des factures finissait par augmenter et les dépenses familiales rattrapaient toujours mes moyens à telle enseigne que je manquais d'argent presque tout le temps. Je vivais en dessous de mes moyens sans pour autant avoir de l'épargne car je l'utilisais finalement pour équilibrer mes dépenses à cause de l'augmentation du coût de la vie.

Je sais que des millions de familles sont présentement à la recherche de solutions pour se sortir de ce cercle vicieux qui est de vivre en dessous de leurs moyens sans réellement pouvoir mettre de l'argent de côté.

Accroître ses moyens signifie simplement ouvrir les frontières de sa vie financière. Concrètement, cela signifie augmenter ses revenus. Il y a deux raisons principales pour lesquelles il faut augmenter ses revenus.

La première raison est le remplacement des 30% de dépenses importantes. Vous vous rappelez que pour tout revenu, il faut d'abord mettre 30% de côté. Cela entraîne une réduction considérable de votre capacité à faire face à vos engagements mensuels. Ainsi, si vous n'augmentez pas vos revenus, vous finirez tôt ou tard par utiliser toutes vos épargnes pour faire face à vos engagements mensuels. Or, l'homme a tendance à fléchir devant les situations urgentes plutôt que de privilégier les situations importantes.

La deuxième raison est pour contrer l'augmentation du coût de la vie. En effet, le coût de la vie ne cesse d'augmenter. Pour un article acheté quelques mois auparavant, le prix sera plus élevé aujourd'hui pour ne pas dire presque le double. Par contre, le salaire des employés n'aurait pas du tout augmenté. Il se pose donc une équation à résoudre: comment, avec le même salaire que le mois dernier, arriver à faire face à des dépenses plus élevées le mois suivant?

La solution à cette équation n'est pas de se résigner. La solution est d'augmenter vos revenus mensuels en créant l'argent.

Augmenter les revenus

Tout d'abord, je voudrais que nous identifions les différents types de revenus. Je sais que vous devez être sûrement intrigués de m'entendre parler de différents types de revenus car, tout comme moi, on vous a certainement parlé d'un seul type de revenus, à l'école, qui est le salaire. Mais, selon Robert Kiyosaki, il en existe trois grandes catégories: les revenus gagnés, les revenus passifs et les revenus de portefeuilles.

Les revenus gagnés

Toute ma vie, le système éducatif m'avait encouragé à aller à l'école, obtenir un bon diplôme pour enfin travailler dans une grosse société avec un bon salaire, de bons avantages sociaux et une retraite garantie. Ainsi, tous mes efforts et toutes mes études étaient dirigés vers l'obtention de diplômes afin de trouver un emploi avec le meilleur salaire. Il s'agit d'un revenu gagné.

Un revenu gagné est un revenu pour lequel l'on est physiquement impliqué pour son acquisition. Celui qui obtient le revenu en question est un acteur physique du travail qui l'a engendré, d'où sa précarité. En d'autres termes, le jour où vous vous absentez, dépendamment de l'entreprise, du type de contrat de travail ou en absence de justification, vous pouvez ne pas être payé.

Les revenus gagnés sont:

- Le salaire: le salaire est un revenu d'emploi que l'on acquiert en échange du temps et des compétences que l'on donne pour exécuter des tâches comme employé. En général, ce revenu est fixe. Fiscalement, il est imposé à la source c'est-à-dire que l'État prélève les taxes bien avant que l'employé ne perçoive son salaire. Dans cette catégorie, nous pouvons ajouter les heures supplémentaires, les bonus annuels, les primes de missions, les primes de motivation, etc.
- Les commissions: une commission est un revenu que l'on acquiert par la vente de biens ou services. C'est un revenu qui est fonction du résultat et non du temps. Généralement, les commissions sont des revenus de travailleurs indépendants (ou autonomes) ou de personnels de vente.

Les revenus passifs

PRENEZ LES COMMANDES DE VOTRE ARGENT

Les revenus passifs, appelés aussi revenus résiduels, sont des revenus pour lesquels celui ou celle qui les génère n'a pas d'implication directe dans leur acquisition. De ce fait, cette personne n'a aucunement besoin d'être physiquement présente. En pratique, pour accéder à la liberté financière, vous devez générer des revenus passifs jusqu'à ce qu'ils équivalent au montant de vos dépenses mensuelles. En effet, c'est ce type de revenus que recherchent tous les entrepreneurs. Et c'est de ce type de revenus dont on ne parle ni dans nos écoles ni qu'on enseigne aux élèves et étudiants. Il s'agit de revenus qui vous rendent libres d'un emploi, de l'économie et de l'augmentation du coût de la vie.

Toute ma vie, l'école m'avait programmé à travailler dur comme un employé juste pour manger, payer des factures et attendre la retraite. Or, les revenus qui permettent d'être libre, de passer du temps de qualité avec sa famille, de voyager, d'aider les communautés, proviennent des revenus passifs. Ce sont :

- Les « commissions sur commissions »: ce sont des commissions indirectes sur des ventes ou des volumes de ventes c'est-à-dire des côtes sur les commissions. Généralement, elles sont perçues par une tierce personne à la suite d'une vente effectuée par un vendeur (un agent ou un représentant) appartenant à son réseau de distribution.
- Les loyers: les loyers proviennent de la location de biens immobiliers; les locataires versant un loyer en échange d'un toit où dormir ou d'un local pour

abriter leur organisation. Cependant, il existe d'autres types de loyer provenant de terrains, de véhicules, de machines à béton, d'appareils médicaux, etc.

- Les redevances: les redevances, quant à elles, proviennent des droits de propriété intellectuelle. Il s'agit de revenus provenant de l'exploitation de marque, musique, brevet ou invention quelconque appartenant à un musicien, écrivain, scientifique, styliste, etc.

Les revenus de portefeuille

Les revenus de portefeuille proviennent des actions, obligations et fonds communs de placement appelés aussi des titres. Il s'agit des intérêts et des dividendes. Ce sont des revenus pour lesquels vous investissez de l'argent par l'intermédiaire d'un courtier ou agent en bourse moyennant une commission. Cependant, vu le développement d'internet, de plus en plus de personnes investissent elles-mêmes leur propre argent. En général, l'obtention de ce type de revenus implique que vous ayez de l'argent à investir. Les revenus de portefeuille peuvent être définis comme l'argent qui génère l'argent.

Il ressort clairement que le salaire issu d'un emploi n'est pas le seul type de revenus et que pour accroître vos moyens, vous devez augmenter vos revenus. Or, le premier principe

de l'intelligence financière nous enseigne que pour augmenter ses revenus, il faut acquérir un actif.

Acquérir des actifs

Un actif est un bien tangible ou intangible qui met l'argent dans votre poche. Dans la majorité des cas, les africains veulent que l'argent rentre dans leur poche en travaillant dur comme employés, alors que le salaire provenant d'un emploi est largement imposé premièrement, mais a et aura toujours un caractère insuffisant parce que le coût de la vie augmente sans cesse. Or, l'augmentation du salaire ne suit pas celle du coût de la vie. Il se crée donc un écart entre les revenus et les besoins, ce qui dans la plupart des cas justifie les mauvaises dettes mais surtout la précarité des familles africaines et par extrapolation de l'Afrique.

Ainsi, si vous voulez augmenter l'argent qui rentre dans votre poche, vous devez chercher comment acquérir des actifs. Tous les problèmes de manque d'argent des familles africaines ou de l'Afrique trouvent leur solution en une seule stratégie: acquérir des actifs.

L'Afrique et les africains ont, depuis les indépendances, évolué dans une mentalité de pauvre en ce sens que le pauvre a toujours la main tendue. Ainsi, ils ont toujours eu la main tendue vers l'Occident afin d'équilibrer leurs budgets. L'erreur des gouvernants africains ou des familles africaines est de croire que plus d'argent pourrait résoudre leurs

problèmes d'argent. Plus de soixante années après les indépendances, nous sommes toujours prêts à tendre la main ou à s'endetter sans chercher à améliorer notre situation financière. Pire encore, des pays comme la Côte d'Ivoire ont accepté de passer du statut de pays pauvres à celui de pays pauvres très endettés (PPTÉ). Par contre, on continue toujours avec la même attitude et les mêmes habitudes financières en espérant avoir des résultats différents. Nous avons l'habitude d'accuser nos gouvernants en les traitant de tous les noms. Cependant, ce dont il s'agit ici doit être l'affaire de tous. Nous ne devons pas attendre que les gouvernants le fassent en premier, mais il nous incombe plutôt, à nous citoyens, de leur donner l'exemple. Car nous devons accepter *d'être le changement que nous attendons des autres*. L'exemple le plus probant, c'est lorsqu'un pauvre gagne à la loterie: il redevient pauvre quelques mois plus tard. Cette illustration me pousse à affirmer qu'il ne faut pas donner de l'argent à un pauvre: l'éduquer financièrement est la meilleure solution.

Chaque type de revenus provient d'un actif bien précis. Toutefois, c'est le lieu de faire une précision: bien que le salaire soit relié à un emploi, un emploi n'est pas un actif. L'actif ici est la compétence et l'expérience de travail, détaillées sur le curriculum vitae, qui ont été utilisées pour obtenir l'emploi. Par contre, il y a un risque. Nul ne pourra jamais vendre son curriculum vitae à sa retraite ou le léguer à ses enfants.

Ainsi, puisqu'il y a trois grandes catégories de revenus, il existe aussi trois grandes catégories d'actifs.

- Les actifs qui génèrent des revenus gagnés sont issus du savoir, des compétences et des expériences diverses. Ces actifs reflètent ceux détenus par les employés ou les travailleurs indépendants (ou autonomes). Comme nous l'avons déjà mentionné, être travailleur indépendant est le premier niveau d'intelligence financière. Il s'agit ici de toutes activités de vente de biens (vente d'eau, de vêtements, de portables, de nourriture, de véhicules, de boissons, de produits finis ou non finis, etc.) ou de services (entretien, réparation mécanique, soudure, menuiserie, plomberie, couture, coiffure, dentiste, comptable, conseiller en assurance, avocat, répétiteurs, cordonniers, horloger, etc.) dont le but est de générer des revenus et dont le principal acteur est le propriétaire ou l'initiateur de l'activité. Ces actifs génèrent des revenus obtenus activement.
- Les actifs qui génèrent des revenus passifs sont issus de droit de propriété dans des entreprises, de droit de propriété foncière ou de droit de propriété intellectuelle. Ce type d'actifs correspond soit aux grandes entreprises (incluant les grandes plantations, les grandes surfaces d'élevage); soit aux entreprises immobilières; ou soit aux entreprises de production d'œuvres littéraires, musicales ou artistiques. Ces actifs génèrent des revenus obtenus

passivement: c'est le deuxième niveau d'intelligence financière.

- Les actifs qui génèrent des revenus de portefeuille. Ce sont des actifs issus d'investissement d'argent dans des titres boursiers. À ce niveau, c'est l'argent qui génère l'argent. Pour ce faire, il faut investir des sommes d'argent pour l'acquisition d'actions de société, d'obligations, de fonds communs de placement ou d'autres titres boursiers. Ces actifs génèrent aussi des revenus passifs: c'est le troisième niveau d'intelligence financière.

Selon l'expert Robert Kiyosaki, la recette pour devenir financièrement libre est *de convertir les revenus gagnés en revenus passifs et/ou en revenus de portefeuille aussi rapidement que possible*. Ainsi, le premier niveau d'intelligence financière est de se servir de ses compétences et de ses expériences pour générer des revenus gagnés. Ensuite, augmenter son quotient financier afin de les convertir en revenus passifs puis en revenus de portefeuille.

En conclusion, voici:

❖ **L'ancienne manière de contrôler son argent: vivre en dessous de ses moyens**

- Travailler toute sa vie pour l'argent en tant qu'employé
- Établir un budget
- Réduire les dépenses de façon drastique
- Épargner dans un plan d'épargne-retraite dès que l'on commence à travailler

-Attendre paisiblement la retraite

❖ **La nouvelle manière de contrôler son argent:
augmenter ses moyens**

- Pour tout revenu, affecter d'abord 30% aux dépenses importantes

-Ensuite, utiliser les 70% restants pour effectuer les dépenses urgentes tout en les contrôlant

-Augmenter ses revenus en acquérant des actifs

Après avoir parcouru le 7^e principe de l'intelligence financière, nous comprenons que pour prendre les commandes de son argent, il faut contrôler ses dépenses et accroître ses moyens. Cela revient tout simplement à augmenter ses revenus par l'acquisition d'actifs.

Mais une question reste à se poser: « comment est-ce que M. Gaston, fonctionnaire de l'État depuis quinze ans, qui n'a lu aucun livre depuis plus de quinze ans et qui n'a d'autre compétence que celle utilisée pour son emploi, peut-il acquérir des actifs? ». Cette question est un exemple parmi tant d'autres que plusieurs personnes se posent.

La réponse à cette question se trouve dans le 8^e principe de l'intelligence financière.

CLASSE 8

8^e Principe: Lancez votre entreprise

Comment peut-on acquérir des actifs en vue d'augmenter ses revenus lorsque l'on a passé toute sa vie à aller à l'école, à travailler pour les autres et à manquer d'argent? Il y a de nombreuses personnes qui se demandent aussi comment acquérir un actif lorsqu'on n'a pas d'argent ou de relations.

Les questions ci-dessus trouvent leur résolution dans la solution suivante: c'est de lancer son entreprise. Cependant, pour la majorité, l'expression « lancer son entreprise » est source de peur, d'insécurité et d'hésitations. Ces réactions sont d'ailleurs normales car nous sommes des humains et l'inconnu nous a toujours effrayés.

LANCEZ VOTRE ENTREPRISE

C'est pourquoi le 8^e principe vous permettra de lancer votre entreprise en 7 étapes:

- 1^{ère} Étape: Se former au lancement d'entreprise
- 2^e Étape: Commencer par investir dans votre croissance personnelle
- 3^e Étape: Apporter des solutions aux différents problèmes qui vous entourent
- 4^e Étape: Choisir votre système d'affaires
- 5^e Étape: Rédiger votre plan d'affaires
- 6^e Étape: Passer à l'action
- 7^e Étape : Résister

Ces étapes, simples et pratiques, permettront:

- aux étudiants ou aux travailleurs, de lancer leur entreprise à temps partiel
- aux « sans-emplois », de lancer leur entreprise librement à temps plein
- aux travailleurs indépendants, de rectifier les erreurs commises et de repositionner leur entreprise.

Formez-vous au lancement d'entreprise

Il existe deux façons de se lancer en affaires. La première est d'attendre d'avoir de l'argent puis de se lancer en espérant que tout marche d'un coup comme on l'a prévu dans son esprit. La seconde est d'investir d'abord du temps en se formant à l'entrepreneuriat de façon théorique et pratique. Puis, pendant que ces formations théoriques et pratiques ont

lieu, accumuler de l'expérience afin de réduire les risques d'échec et augmenter les chances de succès avant de chercher à investir de l'argent.

Presque toutes les personnes qui ont investi de l'argent avant d'investir du temps ont fait faillite. La raison est que la majorité des personnes, bien qu'ayant passé plus de dix-sept ans de leur vie à l'école avant d'obtenir un emploi, croit que l'entrepreneuriat est différent. Ils pensent qu'être entrepreneur c'est investir de l'argent pour acquérir des bureaux et des marchandises.

Si vous êtes sérieux à lancer votre entreprise, vous devez, avant tout, vous former à la création d'entreprise. Des millions d'africains se lancent en affaires mais peu arrivent à mettre sur pied des entreprises rentables. Car ils atterrissent dans la jungle de l'entrepreneuriat sans informations ni formations et essaient d'improviser malgré eux. En fin de compte, submergés par la concurrence ou par leur incapacité à faire des ventes, ils se découragent et abandonnent leurs projets.

Vous ne devez pas faire la même erreur. Cherchez un coach et prenez des cours en création d'entreprise. Si vous ne savez pas où en trouver, vous pouvez nous contacter. Depuis plusieurs années, nous avons placé l'éducation financière au centre de notre mission afin de résorber la pauvreté et relever l'estime financière des familles africaines et celles du monde entier.

LANCEZ VOTRE ENTREPRISE

De façon générale, la formation en création d'entreprise vous permettra, à travers plusieurs techniques d'apprentissage, de maîtriser les concepts suivants et leur élaboration:

- Projet d'entreprises
- Structure du plan d'affaires stratégique
- Outils informatiques
- Marketing
- Réseau
- Techniques de vente et de négociation
- Planification de ressources
- Leadership
- Gestion financière et fiscale
- Et bien d'autres notions importantes

Cette première étape est très cruciale pour votre réussite en affaires. N'oubliez pas que le but de ce livre est de vous permettre d'atteindre la liberté financière en développant votre intelligence financière afin de réaliser vos rêves. Formez-vous donc à l'entrepreneuriat afin de mettre sur pied des entreprises créatrices de richesse.

Commencez par investir dans votre croissance personnelle

C'est la deuxième étape importante pour l'élève entrepreneur. En réalité, c'est cette étape qui permet de créer l'argent sans argent. Que vous ayez de l'éducation ou non, cette étape est très cruciale. Je voudrais dire aux personnes

qui n'ont même pas d'emploi, ni d'éducation: si vous investissez continuellement dans votre croissance personnelle, vous serez capable de réaliser des choses incroyables que même les diplômés et les employés ne pourront faire.

Investir dans sa croissance personnelle renferme deux (02) notions:

- **Faire croître votre homme intérieur:**

Vous avez entendu dire que l'homme a trois dimensions qui sont l'esprit, l'âme et le corps. Pour grandir, l'esprit se nourrit de la méditation, l'âme se nourrit de l'énergie émotionnelle contenue dans tout moyen de communication et le corps se nourrit d'eau et de matière organique appelée nourriture. Nous savons tous que si le corps ne se nourrit pas ou s'il le fait mal, il faiblit ou tombe malade; de même si l'esprit ne se nourrit pas ou s'il le fait mal, il s'affaiblit et arrête de bien fonctionner.

Durant plusieurs années, la majorité des employés ont nourri leur esprit par la méditation du manque d'argent, de la peur, de la perte d'espoir et des fausses opinions sur la richesse et le succès. Ainsi, ces personnes ont perdu totalement ou partiellement confiance en leur réussite. Pire, elles ont eu l'âme tellement blessée par des paroles qui leur disaient qu'elles ne seraient pas capables de s'en sortir car n'étant pas nées du bon côté de la société (c'est-à-dire n'étant pas nées dans une bonne famille ou sur un bon continent; ou

bien qu'elles étaient soit trop grosses, trop minces, noires ou albinos; soit handicapées, bègues, incurablement malades ou brûlées; qu'elles n'étaient pas allées à l'école ou avaient abandonné trop tôt ou n'avaient pas obtenu de grands diplômes). Et ces paroles ont brisé leur estime de soi. C'est pourquoi, lorsqu'on leur parle de succès ou de créer leur propre entreprise, elles répondent que cela n'est pas fait pour elles ou qu'elles préfèrent avoir un emploi avec un salaire fixe: ces personnes ont totalement perdu confiance en elles. Or, la confiance et l'estime de soi sont des ingrédients extrêmement essentiels au succès de toute personne.

De l'esprit, de l'âme ou du corps, la dimension la plus importante de l'homme, c'est son esprit. C'est lui qui se nomme l'homme intérieur. Il domine sur l'âme et sur le corps. Alors, pour recouvrir votre confiance et votre estime de soi perdues, il faut se mettre sur un régime afin de bien le nourrir. Et la seule manière de bien nourrir l'esprit, c'est de méditer sur la foi afin d'appliquer les principes de vie qu'elle suggère. Méditer sur la foi vous permettra de la développer et de la fortifier en vous. Je vous suggère les grands livres religieux dans lesquels vous trouverez des recettes spirituelles qui vous permettront d'activer la foi qui sommeille en vous.

- **Faire croître votre intelligence sur le monde des affaires et votre secteur d'activité:**

Vous devez croître votre intelligence sur le monde des affaires en général et votre secteur d'activité en particulier.

L'école a pour but de faire croître l'intelligence intellectuelle des élèves et étudiants dans certains domaines, pendant des dizaines d'années, avec pour finalité l'obtention d'un diplôme. Or, la plupart des personnes s'imaginent qu'il suffit simplement d'avoir de l'argent pour devenir entrepreneur. Non, il faut accepter d'étudier, de se cultiver, de se former de façon continue.

Pour croître votre intelligence sur le monde des affaires, je vous recommande de commencer par lire *Père riche, Père pauvre* de Robert Kiyosaki et *Réfléchissez et devenez riche* de Napoleon Hill. Par la suite, vous devrez compléter vos connaissances par d'autres livres, magazines...

Pour croître votre intelligence sur votre secteur d'activité ou centre d'intérêt, je vous recommande de vous intéresser aux leaders de ce secteur, leurs produits ou services, pourquoi ils sont les leaders, etc. Pour ceux qui ne savent pas quel champ d'intérêt étudier, je vous demande de chercher à l'intérieur de vous, ce que vous aimez faire ou ce que vous savez faire naturellement. Faites-en une liste et procédez par élimination afin de ne retenir qu'un ou deux champs. Puis, étudiez ce ou ces champs d'intérêts.

Le plus important c'est d'être discipliné et pour ce faire je vous recommande de dégager un temps:

- ✓ de lecture journalière, de visualisation de vidéos, d'écoute d'audio (livres audio, enseignements ou

enregistrements divers). Vous pourrez prendre l'habitude d'acheter un livre par mois (ou par trimestre). Pour ceux qui ont une voiture, achetez des disques compacts audio (CD) qui traitent des différents sujets ci-dessus et écoutez-les durant vos trajets. Pour ceux qui n'ont pas d'auto, vous pouvez les enregistrer sur votre téléphone intelligent et les écouter en utilisant des écouteurs pendant que vous êtes dans les transports en commun ou occupés à travailler sur votre ordinateur.

- ✓ de participation à des séminaires ou conférences.

Pour ceux qui n'ont pas d'emplois et de sources de revenus en ce moment, vous devez trouver le moyen de croître personnellement:

- ✓ Soit en proposant de travailler de façon bénévole pour un employeur ou une ONG afin d'acquérir de l'expérience dans votre domaine d'expertise (ou champ d'intérêt). Vous pourrez vous vendre plus tard à d'autres employeurs quand vous aurez acquis suffisamment d'expérience.
- ✓ Soit en proposant de travailler de façon bénévole dans un cybercafé en échange de quelques heures sur internet par jour. Savez-vous qu'internet est une mine d'or en ce qui concerne l'information? Vous y trouverez tous les sujets qui traitent du monde des affaires et de votre champ d'intérêt en

tapant des mots-clés dans le moteur de recherche *www.google.com*.

- ✓ Soit en proposant des services bénévoles dans des librairies ou bibliothèques. Ce qui vous donnera accès à plusieurs livres et ouvrages.

Je vous le demande encore une fois, prenez du temps pour investir en vous avant d'investir de l'argent pour lancer votre entreprise.

Apportez des solutions aux différents problèmes qui vous entourent

Bien avant d'aborder ce point, je voudrais rappeler la définition d'un entrepreneur. Un entrepreneur est une personne qui identifie et résout des problèmes à travers des biens et services qu'il distribue en échange d'une rémunération. Cette définition recouvre trois dimensions.

La première dimension est celle **d'identifier des problèmes à résoudre**. La capacité à identifier les problèmes de son environnement est l'arme secrète de tout entrepreneur. L'entrepreneuriat étant l'art de trouver des solutions rentables aux problèmes, tout entrepreneur qui a du succès a été en mesure d'identifier un problème et de lui trouver une solution avant que quelqu'un d'autre ne le fasse. Vous devez trouver un besoin et le combler rapidement.

LANCEZ VOTRE ENTREPRISE

Les besoins et les désirs humains sont illimités. Par conséquent, les possibilités de l'entrepreneuriat et de la réussite financière le sont aussi. Les seules contraintes qui vous empêchent de les voir sont les limites que vous placez dans votre propre imagination.

De même qu'un employé est toujours à la recherche d'un emploi bien rémunéré avec des avantages sociaux, de même un entrepreneur est toujours à la recherche de nouveaux problèmes à résoudre. De même qu'un employé est toujours à la recherche d'informations sur de nouveaux diplômes lui permettant d'être unique dans son domaine afin de décrocher un emploi bien payé, de même un entrepreneur est toujours à la recherche d'informations sur les besoins de son environnement. Tout besoin est un problème à résoudre. En effet, il existe deux types de besoins que les entrepreneurs observent ou recherchent: les besoins actuels et les besoins futurs.

Les besoins actuels portent généralement sur des produits ou services qui existent déjà mais qui ne sont pas présents ou représentatifs dans certaines zones géographiques (ou certains endroits) ou encore portent sur l'amélioration des produits et services existants. Pour appréhender ce genre de besoins, il faut:

- ✓ observer avec beaucoup d'attention les habitudes des personnes qui vous entourent;

LA FIN DE L'ESCLAVAGE FINANCIER

- ✓ poser des questions sur certains produits/services existants et écouter avec attention le niveau de satisfaction ainsi que les insuffisances énumérées;
- ✓ rechercher des produits ou services que les gens utilisent dans d'autres endroits;
- ✓ observer les problèmes récurrents dans votre environnement et le type de solutions apportées;
- ✓ lire la bibliographie d'entrepreneurs à succès afin de comprendre leur état d'esprit.

Les besoins futurs, quant à eux, portent sur l'amélioration des conditions de vie ou sur l'émergence des marchés. Par exemple, l'agriculture est passée de la version manuelle à la version mécanique puis à la version industrielle. Dans la majorité des cas, les besoins futurs sont appréhendés par des rêveurs ayant la volonté de changer les habitudes du monde par l'innovation. Pour ce faire, il faut:

- ✓ exercer votre cerveau à la créativité en échangeant le plus souvent avec des enfants en bas âge car ils ont l'imagination fertile.
- ✓ partager vos idées avec certaines personnes et voir si vous serez traités de fou. Si oui, alors vous êtes sur la bonne voie.

Après la phase de l'identification des besoins, il faut apporter des solutions. La deuxième dimension est donc **la phase de résolution des problèmes identifiés**: vous devez trouver un problème et le résoudre. Cela s'appelle **créer de**

la valeur. Partout où il y a un problème non résolu, il y a une possibilité pour vous de bâtir une entreprise prospère.

Avant que les photocopieuses n'existent, la seule façon de reproduire plusieurs copies d'une lettre était de placer du papier carbone entre des feuilles. Mais, une seule erreur obligeait la dactylographe à effacer les erreurs sur chaque copie l'une après l'autre. Ce qui était pénible et constituait une vraie perte de temps. Un jour, une secrétaire travaillant pour une petite entreprise à Minneapolis, une ville située dans l'État du Minnesota aux États-Unis, a commencé à mélanger la farine avec du vernis à ongles afin d'effacer l'erreur qu'elle faisait dans sa frappe. Peu de temps après, ses collègues ont commencé à lui en demander. Puis, la demande est devenue si grande qu'elle a quitté son emploi et a commencé à travailler à temps plein pour fabriquer ce qu'elle a appelé le «correcteur liquide». Quelques années plus tard, la société Gillette lui a racheté son entreprise pour 47 millions de dollars (représentant environ 23,5 milliards de FCFA).

Il y a des possibilités illimitées dans ce monde car il y a des problèmes partout. Votre travail, pour devenir un entrepreneur à succès, consiste à trouver un de ces problèmes et à le résoudre. Trouvez un problème que tout le monde ou une partie de la population rencontre et voyez si vous ne pouvez pas trouver une solution pour le résoudre. Chercher un moyen de solutionner un problème à travers un produit ou un service en utilisant votre imagination: c'est cela le secret. Car le tout n'est pas d'identifier les problèmes, il

faut apporter des solutions. Et les solutions apportées, prenant la forme de produits ou de services, constituent des occasions d'affaires. Selon Dr Denis Cauvier et Alan Lysaght, auteurs du bestseller international *La méthode ABC pour faire de l'argent*, voici une liste d'opportunités d'affaires qui pourrait vous aider dans votre recherche de résolution de problèmes.

- **Opportunités portant sur des produits ou services existants:**

- ✓ imiter des produits ou services réussis
- ✓ assembler des produits existants
- ✓ remettre en état des pièces fabriquées
- ✓ substituer des matériaux dans des produits existants
- ✓ fabriquer à partir d'une licence existante
- ✓ ajouter de la valeur aux produits ou services existants (améliorer des produits ou services existants afin d'augmenter la satisfaction des consommateurs)
- ✓ devenir distributeur de produits ou services existants dans de nouvelles villes ou zones géographiques négligées ou oubliées
- ✓ exporter ou importer des produits ou services existants vers de nouveaux marchés

- **Opportunités portant sur de nouveaux produits ou services:**

- ✓ inventer de nouveaux produits ou services
- ✓ inventer des compléments aux produits existants

LANCEZ VOTRE ENTREPRISE

- ✓ combiner deux produits ou services pour en fabriquer/élaborer un nouveau
 - ✓ identifier de nouvelles possibilités à partir d'un brevet existant
 - ✓ trouver de nouvelles approches aux services existants
 - ✓ trouver une manière de rendre les déchets utiles
 - ✓ analyser les lacunes ou pénuries du marché et les combler
 - ✓ se porter comme fournisseur pour un autre fabricant
 - ✓ identifier des groupes de clients uniques et personnaliser des produits ou services pour eux
 - ✓ offrir des services de consultation ou d'information
 - ✓ identifier un domaine d'études qui vous passionne et écrire un livre visant à répondre à des questions sur un sujet particulier
-
- **Opportunités portant sur les activités ou tendances du marché:**
 - ✓ Prendre avantage des fêtes calendaires (fêtes de Noël, de la Saint-Sylvestre, de Tabaski, de Ramadan, de la Saint-valentin ou de Pâques, etc.) pour commercialiser des produits existants ou innover des produits ou services
 - ✓ Prendre avantage d'un changement de marché
 - ✓ Prendre avantage d'une mode
 - ✓ Prendre avantage d'une situation ou circonstance exceptionnelle

Bien qu'apporter des solutions aux différents besoins sous la forme de produits ou services soit très important pour un entrepreneur, cette phase n'aurait aucun sens si ces produits ou services ne sont pas distribués.

La troisième dimension est celle de **la distribution des produits ou services dans le but de percevoir une rémunération**. Plus la distribution est vaste plus la rémunération l'est. C'est la phase la plus importante. Saviez-vous que Thomas Edison n'est pas l'inventeur de l'ampoule? Avant lui, plusieurs personnes avaient inventé l'ampoule. Par contre, ces personnes n'avaient pas suffisamment élaboré le système de distribution. Thomas Edison l'a fait à travers General Electric qui a entrepris l'implantation d'un vaste réseau électrique dans tout le pays. Ce qui a eu pour résultat de lui conférer le crédit de l'invention de l'ampoule électrique.

Bon nombre d'entrepreneurs sont passés maîtres dans l'art d'identifier des problèmes et de concevoir des produits ou services visant à leur apporter des solutions. Mais cela n'est pas suffisant. Il faut trouver un moyen de les distribuer afin de percevoir une rémunération. Et c'est le moyen de conception et de distribution des produits et services en vue de solutionner un ou des problème(s) qu'on appelle système d'affaires; le but final de tout système d'affaires étant de créer l'argent; c'est-à-dire de mettre l'argent dans la poche de l'entrepreneur. D'où l'importance de bien choisir son système d'affaires.

Choisissez votre système d'affaires

Il existe quatre principaux systèmes d'affaires qui sont le plus souvent utilisés:

- ✓ Les entreprises traditionnelles
- ✓ Les franchises
- ✓ Les entreprises de marketing relationnel
- ✓ Les entreprises internet

Chacun de ces systèmes, ayant des approches différentes, donne la possibilité de lancer une entreprise rentable.

• Les entreprises traditionnelles

On appelle entreprises traditionnelles celles qui sont constituées de façon classique. Il s'agit d'entreprises dont le propriétaire a commencé à partir de rien ou d'entreprises rachetées par une autre personne.

La majorité des entrepreneurs préfèrent commencer à partir de rien; cela signifie lancer son entreprise en partant d'une simple idée. En effet, une bonne idée est un actif qu'on peut vendre. Dans la plupart des cas, commencer à partir de rien implique un investissement en temps et en énergie supplémentaire surtout lorsque l'entrepreneur lance son entreprise à temps partiel. De plus, cela donne l'avantage de choisir le nom, le logo, les produits et services, de décider des prix et stratégies marketing.

L'achat d'une entreprise existante, appelé aussi reprise d'entreprise, est la seconde possibilité pour débiter une

entreprise traditionnelle. La reprise d'entreprise, donnant la chance à l'acquéreur de profiter de l'historique de celle-ci, de ses clients existants, de son inventaire, de son système déjà établi, des équipements, des brevets, de l'expérience des employés ou de l'ancien propriétaire, permet de sauver du temps, de l'énergie, des coûts nécessaires à la planification d'une nouvelle entreprise et de réaliser des ventes immédiates.

- **Les franchises**

Sur son site internet www.observatoiredefracanchise.fr, l'observatoire de la franchise définit une franchise comme étant *“un accord par lequel une entreprise (le franchiseur), accorde à un nouvel acquéreur ou à une autre entreprise (le franchiseé), le droit de commercialiser des types de produits et/ou services, en échange d'une compensation financière directe ou indirecte.”* Ainsi le franchiseé opère son agence en utilisant le même nom, le même logo, la même enseigne et les mêmes modes de présentation. Le franchiseé bénéficie de la réputation, de la crédibilité du réseau de la franchise, du soutien de professionnels, de la formation axée sur la gestion, d'une structure bien éprouvée, d'une assistance commerciale pendant la durée de l'accord, d'un territoire protégé et d'autres avantages tels que la recherche et le développement qui sont de la responsabilité du franchiseur. Tous ces avantages ont pour résultats d'accélérer les recettes futures. Les franchises présentent de bonnes opportunités d'affaires dépendamment du type et du secteur d'activité. Elles offrent aussi un avantage pour le franchiseé en ce sens que des franchiseurs, comme le géant Macdonald,

disposent déjà d'une renommée, d'une clientèle (à l'extérieur), de coachs et de gestionnaires (à l'intérieur). Le système des franchises n'est pas encore parfaitement développé en Afrique mais c'est l'avenir en matière d'acquisition d'entreprises.

- **Les entreprises de marketing relationnel**

« Oh, les entreprises de marketing relationnel constituent aussi un système d'affaires? Je croyais que c'était des entreprises pyramidales. » C'est ce que plusieurs personnes se disent à l'instant même. La réponse est « Oui, elles constituent aussi un système d'affaires. »

Selon Wikipédia, *“la vente directe par réseau est parfois associée à tort à la pratique de la vente pyramidale qui, elle, est illégale. Dans le cas de la vente pyramidale, c'est le recrutement de nouveaux inscrits qui est la source de la rémunération, et non pas la vente des produits ou services.”*

Appelées aussi entreprises de marketing de réseau, entreprises de marketing direct ou encore entreprises à paliers multiples, les entreprises de marketing relationnel sont définies comme étant des entreprises qui utilisent le réseau déjà existant de ses représentants afin de distribuer des produits ou services. Dans une entreprise traditionnelle, la distribution des produits et services est faite à travers des campagnes publicitaires ou des vendeurs (les commerciaux ou les représentants). Ces campagnes publicitaires, la rémunération des vendeurs (qui perçoivent un salaire

mensuel et/ou des commissions) ainsi que la location des bureaux coûtent de l'argent à l'entreprise. Au lieu d'investir autant d'argent dans la location de bureaux et dans les campagnes publicitaires, les entreprises de marketing relationnel reversent des commissions directes ou indirectes à leurs représentants en fonction du volume des ventes et de la taille de leur réseau. Les vendeurs des entreprises traditionnelles auront beau vendre des millions de chiffres d'affaires de produits et services, ils ne deviendront jamais propriétaires de ces entreprises pour lesquelles ils travaillent. Ils auront leurs salaires et des commissions de ventes pendant les trente ou quarante années pendant lesquelles ils travailleront pour ces entreprises. Les entreprises de marketing relationnel ont été créées pour combler cette insuffisance. Elles sont nées pour donner la chance à monsieur et madame tout-le-monde de pouvoir accéder au sommet de la pyramide sociale sans forcément se baser sur l'éducation, les diplômes, la couleur de la peau, le statut social, le sexe, la taille, le poids, le pays, la région, la religion, etc.

L'avènement des entreprises de marketing relationnel a entraîné deux types de pyramides dans notre société: les pyramides traditionnelles et les pyramides modernes.

Les pyramides traditionnelles sont les entreprises traditionnelles (y compris la fonction publique) où le superviseur perçoit une paie plus élevée que celle du simple employé; où le chef de département gagne un salaire plus

important que celui du superviseur; où le directeur reçoit un revenu supérieur à celui du chef de département et où le directeur général obtient une rémunération plus grande que celle du chef de département.

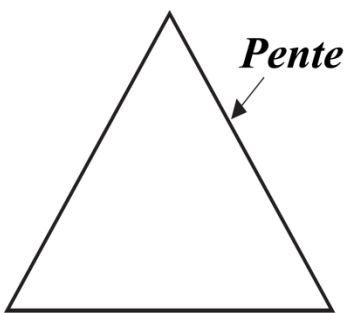
Dans les pyramides modernes, qui sont les entreprises de marketing relationnel, les représentants de deuxième niveau perçoivent aussi un pourcentage de commissions plus élevé que celui des représentants de premier niveau, les représentants de troisième niveau perçoivent un pourcentage de commissions plus élevé que celui des représentants de deuxième niveau, les représentants de quatrième niveau perçoivent un pourcentage de commissions plus élevé que celui des représentants de troisième niveau et ainsi de suite.

Toutes les entreprises rémunèrent par pallier, en fonction du poste, des responsabilités ou de la capacité de gestion. Cependant, quoique ces deux types de pyramides rémunèrent de la même sorte, les employés des pyramides traditionnelles ne pourront pas se retrouver à la tête de leur pyramide à moins de satisfaire à l'une des conditions suivantes:

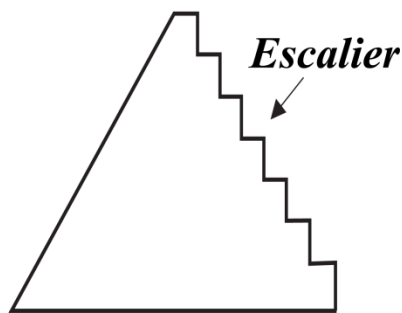
- ✓ être un héritier du propriétaire de l'entreprise
- ✓ S'assurer d'avoir de nombreux diplômes en plus d'avoir travaillé pendant plusieurs années pour cette entreprise (même dans ce cas les chances sont vraiment faibles)
- ✓ Attendre que le propriétaire décède
- ✓ Attendre qu'un miracle se produise

À part ces conditions ci-dessus, il est quasiment impossible, pour un employé, de devenir propriétaire d'une pyramide traditionnelle simplement en travaillant fort pendant toutes les années de ses fonctions; ce qui réduit de façon considérable les possibilités d'un employé d'acquérir une entreprise.

Par contre, c'est ce type de possibilités qu'offrent les pyramides modernes à leurs représentants: devenir propriétaire de leur force de distribution et leur donner ainsi la possibilité d'acquérir une entreprise à temps partiel. En effet, dans une pyramide moderne, les représentants intègrent un système où l'objectif de leurs parrains ou supérieurs hiérarchiques est de les aider à réussir c'est-à-dire à gravir les échelons car le succès du supérieur hiérarchique en dépend. Ce qui fait que les représentants sont traités avec beaucoup d'humanisme et de respect par leurs parrains qui les motivent, les encouragent et leur montrent exactement comment avoir du succès. Voici schématisées, ci-dessous, ces deux pyramides:



Pyramide traditionnelle



Pyramide moderne

LANCEZ VOTRE ENTREPRISE

La pente représente les nombreuses années d'études et de fidélité à l'entreprise, le manque constant d'argent et de temps, l'impossibilité d'avoir une promotion tant que le supérieur hiérarchique n'est pas promu, l'obligation de se faire tout petit et obéissant pour avoir les faveurs du supérieur hiérarchique...

L'escalier représente l'espoir: l'espoir de se retrouver un jour au sommet de la pyramide, l'espoir de bâtir un actif qui pourrait être transféré à ses enfants... Il représente la formation et l'aide apportées par les supérieurs hiérarchiques pour gravir les échelons de la pyramide.

Alors si vous avez choisi ce système d'affaires, que vous ayez du succès ou non, je vous invite à vous développer autant que vous le pouvez car les compétences qui y sont enseignées sont nécessaires pour n'importe quel type d'entreprises que ce soit des entreprises traditionnelles ou des franchises.

Par contre, le fait que ces entreprises soient de véritables universités en entrepreneuriat n'exclut pas qu'elles aient souvent en leur sein de vrais vendeurs d'illusions. Je vous demande donc, avant tout, de rechercher celles qui ont de vrais plans de formation et d'y adhérer car en bout de ligne, vous aurez acquis de nombreuses compétences et votre valeur aura augmenté entre-temps.

LA FIN DE L'ESCLAVAGE FINANCIER

Voilà neuf (09) points importants que je vous demande de vérifier avant de joindre toute entreprise de marketing relationnel:

- 1- qui sont les leaders ou supérieurs hiérarchiques?
- 2- les leaders ont-ils réellement du succès comme ils le prétendent?
- 3- existe-t-il un plan de formation?
- 4- y a-t-il des personnes qui ont réellement du succès ou qui sont en train d'en avoir grâce à ce plan de formation?
- 5- les produits ou services sont-ils de qualité? Sont-ils vraiment des solutions aux problèmes posés?
- 6- y a-t-il un marché potentiel pour ces produits et services?
- 7- y a-t-il une forte concurrence?
- 8- les frais de démarrage sont-ils faibles?
- 9- l'entreprise existe-t-elle depuis au moins dix (10) ans?

Après quoi, joignez uniquement celle qui aura satisfait à des réponses positives aux questions ci-dessus. Ne vous laissez pas emballer par les illusions: quel que soit le plan de rémunération que l'on vous promet, il va falloir travailler dur, même très dur, plus dur qu'à votre emploi actuel. Il n'y a pas de raccourci. Surtout, je vous demande de ne pas joindre celles qui vous promettent uniquement de belles voitures, de magnifiques maisons, beaucoup d'argent, des avions, des hélicoptères ou que sais-je encore... Certaines de ces entreprises ne sont pas sérieuses et entraînent dans leur

irresponsabilité de nombreuses personnes cherchant seulement un moyen de s'en sortir.

- **Les entreprises internet**

Le développement d'internet a entraîné la création de plusieurs millions d'entreprises à travers le monde entier. Traitant de presque tous les sujets qui existent sous les cieux, les entreprises internet offrent l'avantage d'un faible investissement se résumant à un ordinateur, une connexion internet et une idée. La majorité des personnes impliquées dans les entreprises de ce genre sont nées à partir des années 80. Aujourd'hui, tout le monde peut créer son entreprise internet.

Tout comme le marketing de réseau qui a été associé à des ventes pyramidales, un rapprochement a été fait entre la vente par internet et l'arnaque (surnommée le « broutage »). Pourquoi cela? Parce que les premiers acteurs de ce secteur d'activité, en Afrique, ont utilisé l'internet pour frauder et arnaquer. Ce qui a entraîné les plus jeunes, en quête d'opportunités, à croire que le seul moyen de faire de l'argent par l'internet est l'arnaque. Non! Ce n'est pas vrai.

Il existe plusieurs moyens légaux de créer de l'argent à partir d'internet. Lorsque je travaillais en tant que responsable des comptes recevables, je me rappelle encore avoir plusieurs fois approché certaines personnes, afin de m'informer sur les possibilités de faire de l'argent à partir de l'internet. Mais je n'ai eu aucune réponse concrète. Pourtant,

il en existait tellement... Aujourd'hui, il en existe beaucoup plus. Tout comme moi il y a plusieurs années, la plupart des personnes croient qu'internet est simplement utilisé pour promouvoir une entreprise et afficher son emplacement ainsi que ses contacts téléphoniques. Cette approche est juste la pointe de l'iceberg.

Qui que vous soyez, avec un ordinateur et une connexion internet, vous pouvez faire bien plus que de passer des heures et des heures inutiles à bavarder ou plutôt à "clavarder" sur les réseaux sociaux.

Voici une liste de moyens que vous pourrez utiliser pour vous lancer en affaires sur internet:

- ✓ Lancer une entreprise internet: cela revient à créer un site web afin d'offrir un produit ou un service. Il peut aussi s'agir de boutiques en ligne que vous créez vous-même ou de boutique en ligne où vous vendez vos produits moyennant des frais ou encore d'entreprises pour spéculer sur la bourse (Forex, options, etc.). Les ventes ou achats se font exclusivement sur internet. Il existe des millions d'entreprises internet qui offrent des millions et des millions de produits et services dans le monde entier.
- ✓ Devenir «affiliate»: Ce terme anglophone est utilisé pour les personnes qui font la promotion d'autres produits et services à partir de leur site web, leur blog, sur Facebook ou sur d'autres réseaux sociaux. Pour devenir affilié, vous devez créer votre site web, votre

blog ou votre page Facebook afin de promouvoir les produits et services d'autres entreprises.

- ✓ Devenir «You tuber »: «You tuber » est une expression anglophone qui désigne les personnes qui font des vidéos et les publient sur «You tube». Ainsi, dépendamment de l'audience, des publicités vont passer avant le début de chaque vidéo et les «You tuber » sont rémunérés en fonction du nombre de vues. Pour cela, vous devez choisir un domaine dans lequel vous avez de l'expérience ou qui vous passionne, ensuite vous devez identifier des problèmes qui ont trait à ce domaine et les résoudre à travers des vidéos que vous publiez sur «You tube». Au fur et à mesure que vous aurez de l'audience, vous serez repérés par Google pour le programme de partenariat qui vous permettra d'avoir des publicités au début de vos vidéos et de pouvoir vous faire de l'argent en fonction du nombre de personnes qui regardent ces vidéos.

Cette liste n'est pas exhaustive. Il existe beaucoup d'autres moyens de lancer votre entreprise sur internet.

Cependant, ce n'est pas le système d'affaires qui vous apportera du succès mais c'est plutôt vous qui devez utiliser le système d'affaires afin de rendre votre entreprise rentable. Il vous faudra donc acquérir les compétences nécessaires dans votre domaine et bien comprendre votre système d'affaires afin de pouvoir réussir dans cette nouvelle aventure. C'est pourquoi, investissez en vous, apprenez de

vos erreurs et n'arrêtez pas de vous améliorer. Cependant, bien plus que les compétences, la plupart des entreprises font faillite les cinq premières années par faute d'un plan d'action inexistant ou incomplet à court et moyen terme qu'on appelle plan d'affaires.

Rédigez votre plan d'affaires

Plus souvent utilisé pour la recherche de financement, le plan d'affaires permet d'organiser de façon méthodique le lancement et l'expansion d'une entreprise ou d'un projet sur le court et le moyen terme. La rédaction du plan d'affaires est très importante car elle permet de mettre sur papier la stratégie de lancement et de survie de votre entreprise dans un horizon d'au moins cinq (05) années.

Même si vous recevrez une formation sur la manière de rédiger le plan d'affaires, je voudrais insister une fois de plus sur son importance. Lorsqu'on se fixe un objectif, il n'est pas toujours facile ni évident de le suivre à la lettre. Alors imaginez un seul instant, que vous n'ayez pas d'objectif... Vous devez mettre l'énergie nécessaire pour compléter cet exercice. Rédigez votre plan d'affaires aussi précis que possible. Même si vous le rédigez uniquement pour obtenir un financement, mettez-vous en tête que bien des entreprises font faillite après avoir reçu un financement faute d'un plan d'action concis. Rédigez votre plan d'affaires sous l'optique d'une stratégie à exécuter. Que vous ayez déjà le financement

ou que vous ne l'ayez pas encore, vous devez rédiger votre plan d'affaires afin de savoir à l'avance ce dans quoi vous vous embarquez: il y va de la survie de votre entreprise. Prenez le temps de bien compléter les sections suivantes et surtout de le faire de façon minutieuse:

- Le projet (écrire un bref récit sur l'historique de l'entreprise/projet, sa mission, ses objectifs et le calendrier de réalisation).
- Le(s) promoteur(s) ou fondateur(s) (faire une présentation digne de vous et de vos différents partenaires en matière de qualifications, formations, diplômes et/ou réalisations, expériences de travail pertinentes au projet soumis; en fait vous devez vous vendre à ce niveau, même si vous n'avez pas une grande scolarité ou d'expérience en affaires).
- La forme juridique de l'entreprise (préciser s'il s'agit d'une entreprise individuelle, d'une société en nom collectif ou en commandite, d'une société par actions, d'une coopérative ou d'un organisme à but non lucratif).
- La forme organisationnelle de l'entreprise (décrire l'équipe tant interne qu'externe dont vous aurez besoin à court et moyen terme: vos collaborateurs et l'organigramme, les différentes tâches, vos fournisseurs ou prestataires de services, autres personnes-ressources externes).
- Les produits et services offerts (faire une présentation générale des produits ou services: il

s'agit d'une description physique du produit/service ou de la gamme de produits/services, de leur caractéristique et de leur aspect visuel. Situer le produit ou service dans le contexte de son utilisation. Présenter les fonctions, les usages, les utilités, les aspects techniques, les qualités et les avantages pour le consommateur.

- Le marketing (élaborer de façon précise votre stratégie d'étude et de mise en marché. Prendre le temps d'aller dans le détail du détail si vous le pouvez afin de concevoir de façon claire: comment, où, quand et à qui vous distribuerez vos produits et services).
- Les opérations ou le processus interne (élaborer clairement et sans ambiguïté le processus interne depuis le bon de commande jusqu'au paiement des factures en passant par l'acquisition de matières premières ou la personnalisation des services, cela vous aidera à éviter des pertes de temps considérables).
- Les prévisions financières (présenter les coûts et financement du projet, les comptes de résultats prévisionnels, le bilan prévisionnel, le budget de caisse prévisionnel, le tableau des amortissements, les projections financières).

Je ne suis pas entré dans le détail du plan d'affaires car l'objectif n'était pas de vous montrer comment le rédiger entièrement. Si vous êtes sérieux à lancer votre entreprise,

vous devriez participer à une formation en lancement d'entreprise afin de comprendre toutes ces notions et savoir comment rédiger un bon plan d'affaires.

Passez à l'action!

Walt Disney déclare: *“La meilleure manière de se lancer, c'est d'arrêter de parler et commencer à agir.”*

En effet, pour lancer son entreprise, il faut tout simplement passer à l'action. Tout le monde a déjà rêvé lancer son entreprise mais ce sont les personnes qui passent à l'action qui font la différence.

Une fois votre plan d'affaires rédigé, n'hésitez plus; passez à l'action! Il n'y aura jamais un bon moment pour commencer. À ce niveau, même si vous ne disposez pas de tout l'argent, le plan d'affaires vous ayant déjà permis de trouver une solution à cet aspect, vous devriez être en mesure de vous lancer. Faites-le sans hésiter!

Je comprends très bien que l'idée de commencer quelque chose de nouveau soit stressante. Mais sachez qu'une fois que vous aurez commencé, vous trouverez l'énergie nécessaire pour continuer. N'oubliez pas que tout entrepreneur, qui a du succès, a été en mesure d'identifier un problème et de lui trouver une solution avant que quelqu'un d'autre ne le fasse. Alors n'hésitez pas trop longtemps car il se pourrait que quelqu'un d'autre soit en train de mettre tout en œuvre pour lancer le même produit ou service. De nos jours, l'information circule tellement rapidement avec l'aide

d'internet et des médias sociaux que le plus grand défi de l'entrepreneuriat, nous dit Stephen Covey, est la rapidité avec laquelle un produit ou service est introduit sur le marché. Alors, il faut être capable, dans cet environnement, de prendre des décisions rapidement que ce soit pour lancer une nouvelle entreprise, racheter une entreprise existante, acheter une franchise, rejoindre une entreprise de marketing relationnel ou démarrer une entreprise internet.

Résistez!

Le manque d'un plan d'affaires concis et précis représente l'une des raisons pour laquelle 95% des entrepreneurs, qui se lancent en affaires, font faillite au bout de la cinquième année. Cependant, même si un plan d'affaires n'est pas un gage de réussite en affaires, il pourrait permettre de réduire les risques d'échec.

Le plan d'affaires contribuera à réduire tout risque de façon considérable mais pas à l'annuler. Vous devrez vous préparer à apprendre de vos erreurs et de vos petits échecs. Car ce que vous appellerez échecs ou erreurs ne seront que des occasions pour apprendre et devenir meilleur. Plus vous ferez des erreurs et plus vous vous dirigerez tout droit vers l'excellence si du moins vous apprenez de ces erreurs pour vous améliorer. Voici l'extrait d'un article écrit par Michael Lebeau que j'ai trouvé sur le site internet *www.enseignemmoi.com* et que je voudrais partager avec vous: « *Vous connaissez sûrement Thomas Edison? Il est le célèbre inventeur de l'ampoule*

électrique, mais aussi de la pile électrique et du phonographe... Lorsque Thomas Edison inventa l'ampoule électrique, un jeune reporter lui posa la question suivante: « Qu'est-ce que ça fait d'avoir échoué plus de 2000 fois, avant de réussir à inventer l'ampoule électrique? » Thomas Edison répondit « Non, je n'ai pas échoué 2000 fois, j'ai simplement découvert 2000 méthodes qui ne fonctionnent pas! » De même, il lui a fallu plus de 25.000 essais avant de réussir à fabriquer la première pile électrique. »

Comme Thomas Edison, vous pouvez modifier la tactique pour atteindre l'objectif final mais vous n'avez pas à vous décourager et abandonner. Car comme le dit un proverbe chinois: *“Même le chemin de mille lieux commence par un pas. Aussi ne crains pas d'aller lentement, crains seulement de t'arrêter.”* Le terme « arrêter » signifie ici abandonner. Vous ne devez pas abandonner. Développez vos compétences, apprenez, résistez.

Félicitations! Si vous avez déjà lancé votre entreprise, vous avez réussi le premier niveau de l'intelligence financière. Cependant, le défi majeur pour les travailleurs indépendants sera maintenant d'accéder au deuxième niveau d'intelligence financière qui est de devenir propriétaire d'entreprise.

CLASSE 9

9^e Principe: Devenez propriétaire d'entreprise

Vous avez atteint la section où commence véritablement la liberté financière. Jusqu'à présent, nous avons posé des bases solides pour devenir propriétaire d'entreprise. Je voudrais vous rappeler qu'il y a une différence entre propriétaire de petite entreprise et propriétaire d'entreprise. Selon Robert Kiyosaki, *un propriétaire de petite entreprise fait référence à un propriétaire de petite et moyenne entreprise ou industrie (Pme-Pmi), d'entreprise familiale, de micro-entreprise, à un spécialiste ou à un consultant. Par contre, un propriétaire d'entreprise fait référence à un opérateur économique possédant un système au sein duquel sont embauchés plusieurs employés.* Mais, il précise qu'un vrai propriétaire d'entreprise doit pouvoir répondre positivement à la question suivante:

“Pouvez-vous vous absenter de votre entreprise pendant au moins six mois et revenir la trouver en bien meilleure croissance que lorsque vous étiez présent?”

Après avoir lancé votre entreprise avec succès, vous êtes soit un propriétaire de Pme-Pmi, soit d'entreprise familiale, soit de micro-entreprise, soit un spécialiste ou un consultant. Par contre, vous n'êtes pas obligés de rester à ce niveau; ce livre n'a pas été écrit pour lancer une entreprise et rester statique au même niveau pendant toute sa vie. Lancer une entreprise est une transition pour devenir propriétaire d'entreprise.

Plusieurs personnes, éprises de liberté, ont créé des entreprises pour se rendre compte, plus tard, qu'elles étaient devenues prisonnières de leurs affaires. C'est l'exemple de plusieurs avocats, experts comptables, pharmaciens ou même des pères ou mères de famille qui ont décidé d'ouvrir des boutiques, des restaurants, des magasins de ventes d'articles, des quincailleries, etc. Au départ, c'était intéressant. Ils gagnaient de l'argent, peut-être même beaucoup d'argent. Puis, au fil des années, la routine s'est installée peu à peu. Mais, ils devaient continuer à se lever tous les matins pour se rendre soit à leurs cabinets, à leurs pharmacies ou pour aller ouvrir leurs boutiques, leurs restaurants, etc.

Pour avoir lancé votre entreprise, vous êtes le système. Vous avez tout bâti de vos propres mains. Vous avez été impliqués à tous les niveaux de sa croissance. Aujourd'hui, elle vit. Mais vous, vous êtes en train de mourir à petit feu. Si vous continuez ainsi, vous risquez de la faire mourir avec vous. Et c'est ce qui doit vous emmener à vous poser la

question suivante: « si je m'absentais pour au moins six mois, mon commerce ou mon cabinet ferait-il toujours des revenus et serait-il en croissance? »

Les employés ont souvent l'impression qu'ils sont les plus malheureux car se sentant emprisonnés. Mais la vérité, c'est que plusieurs spécialistes ou consultants (notaires, experts comptables, pharmaciens, etc.) ou propriétaires de Pme-Pmi (petits commerces, restaurants, salons de coiffure, etc.) sont bien plus emprisonnés que les employés. Comme nous le savons tous, un employé travaille pour un employeur: il travaille pour un système. Par contre, un travailleur indépendant ou un fondateur de petite entreprise est son propre employeur: il est le système. Et c'est de là que vient le problème: tous les revenus qu'il fait dépendent en totalité ou en majeure partie de lui. C'est ce qui le rend prisonnier de son activité. Il a beau faire des revenus énormes, il faut qu'il fournisse les mêmes efforts le mois d'après pour générer les mêmes revenus, ainsi de suite, mois après mois, année après année.

Dans la majorité des cas, les travailleurs indépendants font beaucoup de revenus. Vous entendez souvent les histoires selon lesquelles des avocats ou des experts comptables envoient leurs enfants en voyage en Occident mais n'ont pas toujours le temps de les y accompagner; étant donné que tous leurs revenus dépendent entièrement d'eux, leurs clients deviennent leurs employeurs. Ils aimeraient souvent leur dire non, ils aimeraient souvent ne pas être

obligés d'aller passer la journée à la boutique mais il n'y a aucun moyen. Leur entreprise est devenue presque...une prison.

De façon générale, les personnes qui ont beaucoup d'argent n'ont pas beaucoup de temps et celles qui ont beaucoup de temps n'ont pas beaucoup d'argent. Or, la vraie qualité de vie: c'est de l'argent et du temps pour en profiter. C'est ce que recherchent tous les entrepreneurs. Et c'est ce qu'on appelle la liberté financière.

Les spécialistes ou fondateurs de petites entreprises ont aussi besoin de profiter du temps de qualité lorsqu'ils commencent à générer suffisamment d'argent. En général, la majorité des personnes qui disent être des propriétaires d'entreprises ne sont en réalité que des propriétaires de Pme-Pmi, des spécialistes ou des consultants. Ils sont fiers de n'avoir pas de patron mais ils oublient qu'ils sont leur propre employé.

Si vous voulez devenir propriétaire d'entreprise ou si vous voulez savoir comment vous absenter de votre entreprise pendant au moins six mois et revenir la trouver en parfaite croissance, cette section vous intéresse. Ce sont des interrogations auxquelles répond le 9^e principe de l'intelligence financière.

Devenir propriétaire d'entreprise requiert du temps et de l'étude. Pour y parvenir, il faudra:

- 1^{ière} étape: Effectuer une transition de votre état d'esprit
- 2^e étape: Élargir votre vision
- 3^e étape: Développer votre leadership

Effectuez une transition de votre état d'esprit

Si vous êtes un propriétaire de Pme-Pmi, un spécialiste ou un consultant et que vous désirez devenir un propriétaire d'entreprise, vous devez changer votre façon de penser.

Robert Kiyosaki soutient *qu'un propriétaire de Pme-Pmi, un spécialiste ou un consultant a un besoin d'indépendance et de réalisation: ce sont ses valeurs fondamentales*. Aussi, il continue pour dire que ce dernier a tendance à tout faire lui-même. Pour lui, c'est mieux fait lorsque c'est fait par lui. Nous comprenons pourquoi la majorité des spécialistes ou propriétaires de Pme-Pmi sont des perfectionnistes qui aiment travailler à leur manière afin d'exprimer leur individualité. Cet état de pensée fait qu'ils préfèrent travailler seuls et être indépendants de qui que ce soit. De plus, le fait qu'ils considèrent que les choses les mieux faites le sont seulement par eux, ils aiment parler de la particularité de leurs produits ou de l'efficacité de leurs services. Ce qui fait qu'ils ont de la difficulté à embaucher des employés car ils ont l'impression que personne ne peut vraiment faire le travail comme eux. Et même lorsqu'ils ont des employés, ils veulent être présents à chaque étape de la conception, de la production et de la distribution de leurs produits ou services afin de s'assurer que tout se fait selon le

processus qu'ils ont établi. Ils aiment constamment se comparer à leurs concurrents en matière de qualité de produits ou de services. Si vous les rencontrez, vous entendrez les expressions suivantes: « nul ne peut mieux faire un travail que soi-même » ou encore « je distribue le meilleur produit ou service de la ville » ou « je perçois une commission de 70% du coût total du produit ». C'est pourquoi les spécialistes ou les propriétaires de Pme-Pmi se retrouvent prisonniers de leurs entreprises. Pour devenir propriétaire d'entreprise, ils doivent changer leur système de valeurs.

Les valeurs du propriétaire d'entreprise sont différentes de celles du propriétaire de petite entreprise. Pendant que le spécialiste ou propriétaire de Pme-Pmi recherche à distribuer, par lui-même, des excellents produits ou services à petite unité dans un périmètre restreint pour mieux valoriser son indépendance, le propriétaire d'entreprise se demande plutôt comment inonder le monde de cet excellent produit ou service sans que la conception, la fabrication et la distribution ne soient effectuées par lui-même. Le propriétaire d'entreprise, afin de réaliser sa vision qui est de rendre le monde meilleur, veut s'entourer de personnes de confiance ayant des compétences et expertises diverses. Pour lui, travailler en solitude ou à une échelle restreinte est synonyme de manque de liberté. Il privilégie alors le travail en équipe et l'interaction avec les autres.

Pour le propriétaire d'entreprise, fournir un produit ou service excellent est bien; cependant, le distribuer à une

échelle nationale, continentale ou mondiale est meilleur. En réalité, la majorité des spécialistes ou propriétaires de Pme-Pmi, se sentent accomplis s'ils sont leur propre employeur, le tout en faisant des revenus suffisants pour subvenir aux charges de l'entreprise et de leur famille. La majorité des propriétaires de Pme-Pmi ou des spécialistes ont peut-être une vision un peu plus grande que celle d'un employé mais en terme entrepreneurial, leur vision est réduite.

Élargissez votre vision

Une grande vision: voilà le dénominateur commun de tous les grands entrepreneurs.

Henry Ford avait pour vision d'inonder les ménages américains de véhicules Ford. Il déclara en octobre 1908: *“Je construirai une voiture automobile pour le plus grand nombre.”* Environ 12 ans plus tard, soit dans les années 1920, un ménage sur deux possédait la Ford T aux États-Unis. Thomas Edison, célèbre inventeur de sa génération, avait pour vision de rendre les ampoules électriques présentes dans chaque maison à telle enseigne que seuls les riches pourraient encore acheter des bougies tant elles seront chères puisque devenues rares. La vision de Thierry N'Douffou, inventeur de la première tablette numérique éducative africaine (QELASY), a été de concevoir un cartable numérique permettant aux tout-petits, aux adolescents et aux étudiants d'apprendre partout et à tout moment.

DEVENEZ PROPRIÉTAIRE D'ENTREPRISE

La vision fait référence à la capacité de notre esprit à voir bien au-delà de ce que les autres ne voient pas, à imaginer ce que les autres ne s'imaginent pas. De ce point de vue, la majorité des propriétaires de Pme-Pmi ou des spécialistes ont besoin d'élargir leur vision. Vous avez certainement l'impression que tout a déjà été fait dans les secteurs d'activité dans lesquels vous évoluez présentement ou même que rien de mieux ne peut être fait dans ces secteurs d'activité. Et c'est exactement cela le fait de manquer de vision.

Avoir une grande vision requiert que vous dépassiez vos limites et que vous alliez au-delà de ce qui a été fait ou réalisé jusqu'à présent. Vous devez laisser votre esprit voyager. Rêvez à quelque chose de majeur que personne n'a encore commencé; par exemple imaginez que votre entreprise actuelle est représentée dans tous les pays africains ou dans tous les continents. Vous devez recommencer à rêver. Pour vous y aider, lisez la biographie de grands visionnaires tels que Nelson Mandela qui a joint l'ANC en 1943 avec pour vision d'avoir une Afrique du Sud libre de toute ségrégation raciale et qui y est arrivé cinquante (50) années plus tard soit en 1993, date à laquelle a pris fin l'apartheid. Puis posez-vous la question suivante: « que voyait-il pour avoir lutté pendant cinquante (50) années dont vingt-sept (27) passées en prison? » Par la suite, lisez des biographies d'entrepreneurs à succès comme Aliko Dangoté, Thomas Edison, Henry Ford, Steve Jobs, etc.

Votre esprit est votre plus grand atout si vous voulez devenir des propriétaires d'entreprises. Pourquoi ne pas voir grand? De toutes les façons, vous ne payez pas d'argent pour rêver; alors pourquoi vous limiter à de petits rêves. Voyez grand! C'est gratuit. Commencez dès maintenant.

Pour les propriétaires de Pme-Pmi ou les spécialistes, sachez que vous avez un atout. Vous avez déjà des produits et services existants. Si vous avez été capables de les distribuer à quelques clients, il va sans dire que vous pouvez les distribuer à plusieurs millions voire milliards de clients. Même si vous n'y croyez pas maintenant, ce n'est pas grave; le tout est de commencer un jour. Ne sous-estimez pas la force d'une grande vision.

Un visionnaire doit vraiment s'intéresser aux problèmes du plus grand nombre de personnes et se poser la question: « comment est-ce que mon produit ou service pourrait-il améliorer la qualité de vie de toutes ces populations? » Développer votre vision vous aidera à développer votre créativité pour améliorer les produits et services existants, de sorte à concrétiser votre rêve. La créativité et la vision sont des sœurs. Elles évoluent ensemble; lorsque vous rencontrez l'une, l'autre n'est pas bien loin. C'est pourquoi les grands visionnaires sont généralement de grands inventeurs de concepts, de théories, de produits ou de services.

Développez votre leadership

DEVENEZ PROPRIÉTAIRE D'ENTREPRISE

Le propriétaire de Pme-Pmi ou le spécialiste, parce qu'il privilégie l'indépendance et la réalisation comme valeurs fondamentales, est victime de quatre problèmes majeurs:

- ✓ il est la personne la plus intelligente ou la plus excellente de son système;
- ✓ il travaille seul ou entouré de quelques personnes qui ne peuvent rien faire sans lui;
- ✓ il se concentre uniquement sur la qualité de ses produits ou services et sur les prix de vente;
- ✓ il distribue ses produits ou services seulement à quelques clients.

Lorsque nous analysons de près ces quatre problèmes, nous remarquons que le propriétaire de pme-pmi ou le spécialiste a peur de perdre son indépendance et son désir de réalisation. Alors, il réagit de la façon suivante:

- ✓ il recrute des personnes moins qualifiées ou moins compétentes que lui;
- ✓ il suscite un manque de confiance chez ses employés afin de demeurer la personne-ressource;
- ✓ il est le seul à concevoir les biens et services et à en contrôler la distribution;
- ✓ étant donné qu'il contrôle tout et ne peut être partout à la fois, les produits ou services conçus ne peuvent donc être vendus qu'à quelques clients.

Un propriétaire d'entreprise est exactement l'opposé du propriétaire de Pme-Pmi ou du spécialiste. Le propriétaire d'entreprise a pour vision d'améliorer la vie d'un grand

nombre de personnes à travers ses produits ou services. Pour lui, le plus important est de mettre en place un dispositif indépendant de sa personne qui prendra en charge la conception, la production et la distribution de ses produits et services. Ce dispositif, appelé « système », devient le centre d'intérêt du propriétaire d'entreprise. De plus, sachant qu'il lui est impossible de réaliser son rêve tout seul, le propriétaire d'entreprise cherchera à s'entourer des meilleurs collaborateurs possibles pour s'occuper de la gestion de son système. Son rôle à lui sera de développer son leadership. Pour cela, il devra:

- ✓ constituer une équipe performante et responsable
- ✓ établir une relation avec les membres de son équipe
- ✓ aider chaque membre de son équipe à obtenir ce qu'il veut
- ✓ mettre en place un système indépendant qui fonctionne avec ou sans lui
- ✓ rendre compétents les membres de son équipe

Ces étapes sont faciles à énumérer mais nécessitent un grand travail mental et émotionnel. Mettre en place un système contrôlable au sein duquel performe une équipe indépendante et responsable, c'est avoir du leadership.

Le leadership constitue le défi majeur de tout entrepreneur désirant faire la transition de propriétaire de Pme-Pmi ou spécialiste à propriétaire d'entreprise. Apprenez le leadership. Étudiez des auteurs comme John Maxwell. Le leadership est la clé qui vous permettra de contrôler votre

DEVENEZ PROPRIÉTAIRE D'ENTREPRISE

temps et votre argent. Il vous permettra de vous dupliquer, c'est-à-dire d'avoir une équipe qui fait le travail que vous auriez dû faire vous-même. Et c'est ce qui vous permettra de contrôler votre temps et votre argent.

- **Le temps:**

«De combien d'heures dispose un employé ou un travailleur indépendant dans une journée?»: un employé ou un travailleur indépendant dispose de vingt-quatre (24) heures dans une journée.

Employé / Travailleur indépendant:

$$1 \times 24\text{h} = 24\text{h}$$

« De combien d'heures dispose un propriétaire d'entreprise dans une journée? »: dans une journée, un propriétaire d'entreprise dispose de vingt-quatre (24) heures multipliées par le nombre de collaborateurs qu'il a dans son équipe.

Propriétaire d'entreprise ayant 10, 100, 1000 collaborateurs:

$$10 \times 24\text{h} = 240 \text{ h}$$

$$100 \times 24\text{h} = 2400 \text{ h}$$

$$1000 \times 24\text{h} = 24000 \text{ h}$$

Je parie que les employés ou les travailleurs indépendants viennent de se réveiller tout d'un coup. Voyez la puissance de cette multiplication. Cela s'appelle l'effet de la duplication. Et c'est ce qui explique le fait que le propriétaire d'entreprise

dispose de temps pour réaliser et vivre ses rêves. Il utilise le Temps d'Autres Personnes.

- **L'argent**

« De combien de personnes provient le revenu d'un employé ou d'un travailleur indépendant? »: le revenu d'un employé ou d'un travailleur indépendant provient d'une seule personne: lui-même.

Employé / Travailleur indépendant qui génère 1.000.000 FCFA de revenu mensuel:

$$1 \times 1.000.000 = 1.000.000 \text{ FCFA}$$

« De combien de personnes provient le revenu d'un propriétaire d'entreprise? »: le revenu d'un propriétaire d'entreprise provient du nombre de collaborateurs présents dans son équipe.

Propriétaire d'entreprise ayant 10, 100, 1000 collaborateurs lui permettant de générer 100.000 FCFA de revenu mensuel par collaborateur:

$$10 \times 100.000 \text{ FCFA} = 1.000.000 \text{ FCFA}$$

$$100 \times 100.000 \text{ FCFA} = 10.000.000 \text{ FCFA}$$

$$1000 \times 100.000 \text{ FCFA} = 100.000.000 \text{ FCFA}$$

Préférez-vous générer 1.000.000 FCFA personnellement ou préférez-vous le générer en réalisant et en vivant vos rêves? Le propriétaire d'entreprise préfère utiliser les Compétences et les Expériences d'Autres Personnes pour

DEVENEZ PROPRIÉTAIRE D'ENTREPRISE

générer son argent afin d'être libre pour vivre ses rêves. On dit qu'il génère des revenus passifs.

Mais il existe un troisième niveau d'intelligence financière qui donne accès à un contrôle total de son temps et de son argent. Et c'est ce que traite le 10^e principe.

CLASSE 10

10^e Principe: Réinvestissez pour le long terme

Si vous voulez travailler dur toute votre vie et manquer d'argent, vous pouvez conserver votre emploi et continuer vos habitudes de vie. Mais si vous voulez devenir financièrement libres pour réaliser et vivre vos rêves, “*vous devez devenir des propriétaires d'entreprises et des investisseurs*”, nous conseille Robert Kiyosaki. En effet, il soutient qu'un propriétaire d'entreprise utilise le Travail d'Autres Personnes comme levier tandis qu'un investisseur utilise l'Argent et le Système D'autres Personnes comme levier. Nous comprenons donc que l'investisseur crée l'argent à partir de l'argent: l'argent travaille pour lui.

Un investisseur a un besoin de liberté financière. Il a pris la décision de régler le problème à long terme (qui est

l'existence des dépenses et l'augmentation continue du coût de la vie) avec une solution à long terme plutôt que d'accepter de travailler toute sa vie pour l'argent.

En règle générale, un investisseur investit de l'argent dans le système d'autres entrepreneurs. Il n'utilise pas son argent mais plutôt ses états financiers pour y arriver. La banque ne prête de l'argent qu'aux personnes qui sont capables d'en faire le remboursement soit progressivement ou à travers des garanties. Ainsi, pour réduire le risque de non-remboursement, la banque va s'assurer que l'emprunteur a des revenus mensuels (pour effectuer les remboursements mensuels) et possède des actifs (pour garantir le remboursement du prêt en cas de défaut de paiement). Lorsque la demande de prêt porte sur un investissement à revenus, cela vient augmenter les chances d'obtention d'un avis favorable. Or, un investisseur possède des actifs de forte valeur lui permettant de générer des revenus mensuels: la banque va donc lui prêter de l'argent. Mais, cet argent, qui provient des comptes d'épargne des clients de cette banque, sera utilisé par l'investisseur soit pour construire des maisons que ces clients de la banque vont louer; soit pour investir dans des entreprises qui vont produire des biens et services que ces derniers vont se hâter de consommer.

C'est pourquoi vous devez développer votre intelligence financière. Travailler durement pour s'en sortir était une solution à l'ère de l'industrialisation. Aujourd'hui, seule

l'éducation financière peut vous aider à vous en sortir. Sinon, vous travaillerez toute votre vie pour enrichir les autres alors que toutes les personnes qui prospèrent ont commencé de la même manière: en développant leur intelligence financière.

Devenir investisseur ne se fait pas en un seul jour ou en un seul mois ou encore moins en une seule année. C'est tout un processus. Réinvestir est la plus grande différence entre un entrepreneur financièrement intelligent et un entrepreneur qui ne l'est pas. Plusieurs entrepreneurs manquent le succès à cause du statu quo. Lorsque leur entreprise devient florissante, ils s'achètent de belles voitures, de beaux vêtements, de beaux habits et des voyages. Alors, commence le cycle des dépenses qui tuera leur entreprise plus tard. En tant qu'entrepreneur, si vous voulez avoir le contrôle total de votre temps et de votre argent, vous devez absolument réinvestir pour le long terme. Ne dormez pas sur vos lauriers parce que vous générez quelques revenus qui vous permettent de manger et de payer vos factures.

« Comment réinvestir à long terme? » Il existe deux stratégies de réinvestissement à long terme:

- ✓ Établir un plan de réinvestissement à long terme
- ✓ Appliquer les méthodes de réinvestissement

Établissez un plan de réinvestissement à long terme

Dès les premières lignes de ce livre, j'ai mentionné l'importance d'avoir un plan car toutes les personnes sérieuses ont des plans. Sans plan, vous êtes sûrs de vous perdre en chemin. C'est une boussole. Si vous voulez devenir un investisseur, c'est-à-dire que si vous voulez maîtriser l'art de réinvestir à long terme, vous aurez besoin d'un plan car vous travaillerez avec l'argent des autres. Or, l'argent que vous donnera la banque devra être remboursé. C'est pourquoi vous devez avoir un plan sur le moyen et long terme. Mieux encore, un plan de réinvestissement doit en principe se faire dès le premier jour où vous lancez votre première entreprise. Ne vous lancez pas en entrepreneuriat sans avoir de plan de réinvestissement. Ce sera ressembler à cette personne qui investit de l'argent pour acheter des articles, les revend et utilise les revenus générés pour acheter de l'alcool, danser et se divertir. Quelques jours plus tard, elle se rendra compte qu'elle ne dispose même plus d'argent pour acheter d'autres marchandises. Ce sera donc la fin de son commerce. Beaucoup d'entrepreneurs se retrouveront sûrement dans cette illustration. Mais, toute ressemblance avec des faits ou des personnages réels n'est que fiction...

Appliquez les méthodes de réinvestissement

Il existe des milliers de façons d'investir et de réinvestir. Mais je voudrais donner ici des méthodes de réinvestissement pour les différents systèmes d'affaires puis terminer par d'autres types de réinvestissement.

- **Comment peut-on réinvestir dans une entreprise traditionnelle?**

Pour réinvestir dans une entreprise traditionnelle, vous pouvez:

- ✓ lancer une campagne publicitaire dans des zones non encore couvertes par vos produits ou services. Faites une étude de marché et lancez la campagne en vue de couvrir les quartiers, villes ou pays non encore desservis par vos produits et services;
- ✓ lancer de nouveaux produits. Développez des produits et services complémentaires ou étudiez les tendances du marché puis lancez une innovation. Cela commence généralement par développer des compétences nécessaires à la réalisation de cette invention ou recruter quelqu'un qui a une telle expertise;
- ✓ acquérir de nouvelles immobilisations. Pour les petites et moyennes industries, vous pouvez acquérir de nouvelles machines ou unités d'usines. Pour les sociétés de transports, vous pouvez acquérir de nouveaux véhicules;
- ✓ acquérir de nouveaux entrepôts. L'acquisition de nouveaux entrepôts permettra le stockage de productions ou de marchandises de quantité plus importante;
- ✓ ouvrir des représentations ou filiales. Pour les petites entreprises, vous pouvez ouvrir des représentations ou des filiales à travers le pays, à

travers le continent ou à l'international. N'oubliez pas que vous devez élargir votre vision;

- ✓ acquérir une entreprise concurrente. L'acquisition d'une ou d'entreprises concurrentes vous permettra d'augmenter votre capacité productive, votre clientèle et vos profits.

- **Comment réinvestir dans des franchises?**

Pour réinvestir dans une franchise, vous pouvez:

- ✓ acquérir une ou de nouvelles franchises. Vous pouvez acquérir de nouvelles franchises afin de développer une chaîne de franchises;
- ✓ acquérir le droit de distribuer des licences. Vous pouvez aussi chercher à acquérir le droit de distribution de licences dans de nouvelles zones géographiques;
- ✓ acquérir une franchise qui opère dans un secteur différent. Vous pouvez acquérir une nouvelle franchise dans un secteur d'activité différent. Cependant, vous devez vous assurer d'avoir du succès et de bien maîtriser tous les rouages de votre franchise actuelle afin de ne pas courir après deux lièvres. Sinon vous savez ce qui arrive dans ce cas...

- **Comment réinvestir dans une entreprise de marketing relationnel?**

Pour réinvestir dans une entreprise de marketing relationnel, vous pouvez:

LA FIN DE L'ESCLAVAGE FINANCIER

- ✓ investir dans votre maîtrise de la prospection. Savoir prospecter est l'activité la plus payante d'une entreprise de marketing relationnel. En tant qu'entrepreneur de marketing relationnel, vous devez maîtriser l'art de prospecter que ce soit dans le marché chaud ou le marché froid. N'oubliez surtout pas: une entreprise de marketing relationnel est une entreprise de prospection et non de vente de produits et services. Si vous ne développez pas votre capacité à prospecter, vous ne pourrez pas recruter. Or si vous ne recrutez pas, vous asséchez votre entreprise;
- ✓ développer votre leadership. Le leadership est une question de vie ou de mort si vous opérez dans une entreprise de marketing relationnel. Développez votre leadership! Soyez un bon élève à l'écoute de votre coach ou leader hiérarchique. Lisez des livres d'experts en leadership comme John Maxwell. Assistez aux formations de votre hiérarchie. Étudiez et pratiquez le leadership;
- ✓ recruter en largeur et en profondeur. Recruter des associés directs (en largeur) et aider vos associés à recruter des associés directs à eux (en profondeur). Par exemple, vous pouvez prendre la décision d'augmenter ou de doubler le nombre de vos associés (directs ou hiérarchiques) chaque mois;
- ✓ vous dupliquer. Investir du temps et de l'énergie pour vous dupliquer afin de développer de

nouveaux leaders capables de recruter et former de nouveaux associés.

- **Comment réinvestir dans une entreprise internet?**

Pour réinvestir dans une entreprise internet, vous pouvez:

- ✓ augmenter le trafic. Cherchez à augmenter le trafic de votre site web en développant de nouveaux produits et services;
- ✓ relooker votre site web. Élaborez une nouvelle présentation de votre site pour intégrer un nouveau public ou pour satisfaire davantage vos clients;
- ✓ créer des sites web parallèles. Créez des sites pour distribuer des produits et services complémentaires ou substitués.

De façon générale, vous pouvez aussi:

- ✓ acheter des titres boursiers tels que des actions, des obligations, des fonds communs, des options, etc.;
- ✓ acquérir d'autres entreprises en achetant leurs actions boursières,
- ✓ investir dans l'or pour se protéger contre la hausse et la baisse des taux de change de la monnaie.

Cependant, s'il y a un secteur dans lequel je peux vous conseiller d'investir pour le long terme, c'est bien l'immobilier. L'immobilier est un secteur crucial pour l'économie. Voici les quatre raisons pour lesquelles l'immobilier est le meilleur refuge pour réinvestir votre argent:

LA FIN DE L'ESCLAVAGE FINANCIER

1- La valeur des terrains ou bâtiments: l'immobilier est le secteur où le prix des terrains ou des bâtiments continue d'augmenter au fur à mesure que les années passent. On dit que la valeur s'apprécie.

2- L'hypothèque: les banques vous donneront des prêts pour financer l'acquisition de biens immobiliers. Vous avez donc l'opportunité d'utiliser l'argent des épargnants pour acheter des biens immobiliers.

3- Le loyer mensuel: le loyer payé par les locataires sert à rembourser l'hypothèque empruntée auprès des banques. Le surplus est donc l'argent que vous avez créé et qui va dans votre poche.

4- Les impôts: en principe, les impôts jouent en faveur des investisseurs immobiliers. Mais cela peut varier en Afrique comme dans les autres continents. Alors, prenez attache avec un conseiller fiscal ou un inspecteur des impôts pour en savoir davantage sur le levier fiscal que vous pourrez en tirer.

Réinvestir est la clé de la prospérité. La richesse est passagère mais la prospérité demeure dans le temps. Je pourrais même dire que la prospérité est la richesse qui subsiste dans le temps dépendamment du niveau d'intelligence financière. C'est pourquoi un investisseur sera toujours capable de créer l'argent et le temps quel que soit l'endroit où il se trouve.

Devenir un investisseur est le deuxième moyen de réaliser et de vivre ses rêves. Un investisseur contrôle entièrement

REINVESTISSEZ POUR LE LONG TERME

son temps et ses revenus car l'argent travaille pour lui. Il investit dans des actifs qui lui génèrent des revenus passifs. Il est donc capable de se concentrer sur des projets d'envergure nationale ou internationale. Si vous avez toujours eu à cœur de défendre une cause bien précise, c'est véritablement à ce niveau que vous pourrez totalement vous y consacrer car vous avez assez de temps et vous n'êtes pas obligés de travailler pour subvenir à vos besoins.

Il existe différents types d'investisseurs. Cependant, les investisseurs que je valorise sont ceux qui ont les caractéristiques suivantes:

- ✓ Ils ont une vision à long terme,
- ✓ Ils se sont donné pour mission d'améliorer les conditions de vie des populations,
- ✓ Ils continuent de développer leur intelligence financière,
- ✓ Ils aident d'autres personnes à devenir financièrement libres.

Pour moi, un investisseur qui détient ces caractéristiques est un investisseur accompli. Pouvoir vivre les rêves que l'on a toujours eus depuis sa tendre enfance devient possible. Être investisseur vous permet d'avoir du temps et des ressources pour vivre vos rêves...des rêves dont la finalité est d'aider des millions et des millions de personnes à obtenir ce qu'elles veulent.

CONCLUSION

Nés pour réaliser et vivre vos rêves!

out le **T**monde veut améliorer son sort et devenir une référence dans son environnement. Cette volonté suscite en chacun de nous des aspirations profondes et des rêves qui nous stimulent depuis notre enfance. Cependant, après l'adolescence, la majorité des hommes et des femmes sont frustrés, aigris ou découragés. Car, au lieu de travailler à la réalisation de leurs rêves, ils travaillent pour survivre, c'est-à-dire pour se nourrir et payer des factures.

Certains acceptent cette situation par choix, d'autres par peur, d'autres par paresse, d'autres par conformisme et d'autres encore par ignorance. Cependant, quelles que soient les raisons qui poussent la majorité à travailler (ou à vouloir le faire) pour survivre plutôt qu'à réaliser leurs rêves, il y a, maintenant, de l'espoir.

Avoir des rêves est une chose; les réaliser et les vivre en est une autre. De toute évidence, avoir des rêves, les réaliser et les vivre a toujours été une équation difficile à résoudre... surtout sans plan ni stratégies. Il m'a donc semblé important de révéler ce plan composé de dix (10) principes simples et pratiques.

Pour réaliser vos rêves, il faut aider de nombreuses personnes à obtenir ce qu'elles veulent à travers la conception et la distribution de produits ou services. Or, le seul moyen pour y arriver, c'est de développer votre intelligence financière en mettant en application ces dix (10) principes que nous venons d'étudier ensemble. Ils vous permettront de partir d'une simple idée à la réalisation d'un empire.

Surtout, passez à l'action! Le temps passe vite...puis viennent les regrets!

Vous n'êtes pas seulement nés pour aller à l'école, obtenir des diplômes et travailler toute votre vie pour aider les autres à réaliser leurs rêves. Vous n'êtes pas nés, encore moins, pour travailler afin de manger, payer des factures et mourir...

Vous êtes nés pour un but précis, une mission unique. Vous êtes nés pour avoir des rêves, les réaliser et les vivre.

Je reste convaincu que ce livre vous aidera à recommencer à rêver afin de déterminer le but de votre vie et

CONCLUSION

vous donner les moyens de l'atteindre. Surtout n'ayez pas peur de prendre la décision de réaliser vos rêves. Vous n'avez qu'une seule vie.

Relisez ce livre s'il le faut. Il redonne l'espoir de rêver, le courage de passer à l'action pour réaliser ses rêves et la joie de les vivre.



LORDSON ÉDITIONS

ISBN-13: 978-1523785636

